



العدد الأول | أيار ٢٠٠٩ م | جمادى الأولى ١٤٣٠ هـ

نكره الدمار ونحب الإعمار
الشيخ رائد صلاح

البنك.. وحساب ممنوع من الصرف
عبد الحكيم مفيد

المسلمون وعالم الإقتصاد
أنس سليمان



قصة نجاح
الصفوري ملك الكوانين



ملف
العرب في الداخل ينفقون على الخلوي قرابة 102 مليون ش.ج. شهريا

كيف تقلّل من أضرار الأزمة المالية
20 نصيحة عملية





فكرة المجلة

تعتبر التربية الاقتصادية ونشر الوعي والثقافة الاقتصادية في المجتمع من أهم دعائم النهضة والتنمية التي ينشدها كل مجتمع، وغالبا ما يكون هذا الدور دورا منظما وجزءا من مسؤوليات الجهاز الحكومي في أي دولة، إلاّ أن هذا الدور يتعطل ويغيب عندما يكون التعامل مع المجتمع الفلسطيني في الداخل ، ذلك المجتمع الذي عانى ويعاني من سياسات جل همها هو تكريس تبعيته وتعلقه وضمان تخلفه الاقتصادي.

وحتى لا نقعد ونلعن الظلام كانت فكرة إصدار «مجلة إعمار» لتكون منبرا نوصل من خلاله صوت جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي لكل الناس ، لرجال الأعمال وأصحاب المصالح وللعمال والأجيرين ولربات البيوت وللشباب وللطلاب ، فالتنمية والتطوير الاقتصادي هدف شامل يستدعي مخاطبة جميع شرائح المجتمع، وعليه كانت «مجلة إعمار» بزواياها المتعددة وبألوانها الأكاديمية والشعبية وبموضوعاتها المحلية والعالمية .

نضع بين أيديكم العدد الأول من «مجلة إعمار» التي ستبدأ كمجلة فصلية نطمح أن تتحول إلى مجلة شهرية في المستقبل القريب إن شاء الله، راجين المولى عز وجل أن يوفقنا لما يحب ويرضى وان يجعل جميع أعمالنا خالصة لوجهه الكريم.

نأمل من قرائنا الافاضل الكتابة والتفاعل مع موضوعات المجلة ومراسلتنا والتواصل معنا

ومن الزوايا التي تنتظر مشاركتكم وتفاعلكم معها:



زاوية الاستشارات القانونية

بامكان قراءنا الاعزاء الاستفسار وطلب الاستشارة القانونية في مجالات قانونية اقتصادية مختلفة. ابعث لنا بسؤالك عبر البريد العادي او الالكتروني وسنجتهد ان نقدم لك الاستشارة.



زاوية هل من ممول ؟

زاوية تعنى بأصحاب الأفكار والمبادرات الذين هم بحاجة إلى تمويل. اكتب لنا فكرة المشروع وسنعلن لك عنها بحثا عن ممول وشريك محتمل . شعار هذه الزاوية : رأس + مال = رأس مال .



زاوية اعلانات

اعلانات عن بيع اراض ، بيوت ، عقارات ، آلات وماكنات، عدة عمل (لا تقبل اعلانات بيع السيارات).
اعلانات "مطلوب" موظفين وعمال ،
اعلانات بحث عن عمل (للاكاديميين فقط) .



زاوية ارفع صوتك

هذه الزاوية مفتوحة امام كل من يرغب بالكتابة للمجلة عن أي موضوع "إقتصادي" . ننتظر مشاركاتكم.

هُوَ أَنشَأَكُم مِّنَ الأَرْضِ وَاسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا

إعمار

مجلة إقتصادية إجتماعية

تصدر عن قسم الابحاث والاعلام في جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي

أم الفحم 30010 ، ص.ب. 5397
هاتف 04-6114447
فاكس 04-6114448
البريد الالكتروني:
info@eamaar.org
موقعنا على الشبكة:
www.eamaar.org (قريبا)
تصميم وإخراج:
أبو رشيد ARMEDIA

قسيمة إشتراك مجاني

إذا أردت أن تصلك المجلة بشكل دوري قم بتعبئة هذه القسيمة وأرسلها عبر فاكس أو بريد الجمعية.

الإسم الكامل:
المهنة:
البلدة:
منطقة بريدية
رقم صندوق البريد:
الهاتف الشخصي:
الهاتف الخلوي:
البريد الألكتروني:

يمكنك أيضا تزويدنا بتفاصيلك الشخصية وطلب الإشتراك عبر البريد الألكتروني
info@eamaar.org

كلمة العدد

يوسف عواودة

مدير عام جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي

* أعراس في زمن الأزمة

ها قد أتى موسم الأعراس ولكن هذه المرة في ظل أزمة اقتصادية طالت العروسين وذويهما والمدعوين وغير المدعوين جميعا. صحيح أن الناس كل الناس متفقون على ضرورة «حل مشكلة» النقوط المكلف، الاّ انه يبدو ان العاطفة ايضا في هذه الحالة أقوى من العقل، فلقد بتنا نرى ونسمع عن أناس يذهبون الى البنوك للاستقراض من اجل تلبية دعوات الاعراس.

من المتوقع ان تزداد الأعراس سنة بعد سنة في مجتمع شبابي كمجتمعنا وبالتالي ستزداد كمية الدعوات التي سيتلقاها كل واحد منا خصوصا اننا نعيش في بيئة تتميز بقوة العلاقات الاجتماعية. وعليه وعلى ضوء الأوضاع الاقتصادية الصعبة فاننا ننصح بما يلي:

تقليص نفقات الاعراس خصوصا ما ينفق على المظاهر والكماليات التي هي كثيرة جدا.

تقليص قوائم المدعوين وعدم إحراج الناس.

اقتصار مناسبات الخطوبة على أهالي العروسين.

الاستجابة لنداء الحركة الاسلامية بتوحيد النقوط وجعله وسيلة تكافل وتعاون.

* هل الشركة تركة ؟

«الشركة تركة»، «العب وحدك تيجي راضي» أقوال شعبية تعكس حالتنا وموقفنا تجاه الشراكات خصوصا الاقتصادية منها. ولعل الذي يؤكد ذلك، ان غالبية الاعمال والمصالح العربية في مجتمعنا هي أعمال عائلية يملكها فرد واحد أو أب وأبناؤه، بينما الأعمال والمشروعات التي يملكها شركاء هي قلة قليلة.

الشراكة توحد جهود ورؤوس اموال الشركاه وتمكنهم من القيام بمشروعات وأعمال لم يكن بمقدور الفرد الواحد منهم القيام بها لوحده وبرأس ماله الخاص. وما دام تفكيرنا تجاه الشراكات على ما هو عليه فاننا سنحرم انفسنا ومجتمعنا عامة من مشروعات وأعمال ضرورية من اجل التقدم والتطور الاقتصادي وسنظل نراوح مكاننا ضمن اقتصاد فردي لا تتقدم به مجتمعات ولا تنهض به شعوب. المطلوب ترشيد نشاطنا الاقتصادي ومنه تغيير ثقافة الاستثمار والأعمال خصوصا أننا ننتمي لأمة جعلت للشركات نظاماً هو أرقى ما توصلت اليه البشرية وقد كان الصحابة يتشاركون في أعمالهم منطلقين من قوله صلى الله عليه وسلم «إن الله يقول: أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه، فإن خانه خرجت من بينهم».

* سياسات مشبوهة

تطل علينا في الآونة الاخيرة أبحاث ودراسات تعرض خروج المرأة العربية الى سوق العمل على انه الحل للمشكلة الاقتصادية للعرب في هذه البلاد، وراحت هذه الدراسات والابحاث تنادي بضرورة تسهيل المواصلات وفتح الحضانات من اجل تحفيز هذه المرأة للخروج الى العمل. تجدر الإشارة هنا الى ان معظم هذه الأبحاث هي لمؤسسات ومراكز حكومية، وهنا نتساءل: أليس من الأجدر والأجدى والأنجع لحل المشكلة الاقتصادية للعرب ان يكون التفكير والعمل أولا على إيجاد وتوفير أماكن عمل لزوج هذه المرأة العربية ولأبيها ولأخيها ولابنها الذين يعانون ويلات البطالة ؟ أم انه استغلال لمعاناتنا الاقتصادية من اجل تمرير سياسات مشبوهة ؟!

ولنا كلمة



د. سليمان إغبارية

رئيس جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي

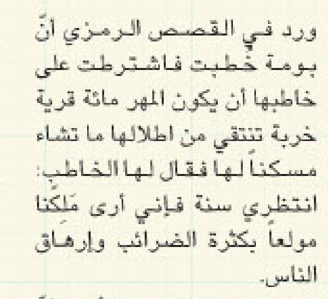
يتساءل البعض ما للإسلاميين وللاقتصاد ؟ سؤالا ما كان ليسأل لو علم صاحبه حقيقة الإسلام، ذلك النظام الشامل الذي يتناول جميع مظاهر الحياة وتلك الرسالة الشاملة التي تخاطب كل الأمم وكل الأجناس وكل الشعوب وكل الطبقات «تبيان لكل شيء وهدى ورحمة وبشرى للمسلمين». لقد وضع الإسلام أفضل نظام اقتصادي عرفه البشر وها هي مجلة إعمار تزخر بشهادات غير المسلمين عن الاقتصاد الإسلامي وعن تحقيقه للتوازن بين الملكية الخاصة والملكية العامة، وبين الإنتاج والاستهلاك، وبين الاستثمار والادخار.

فكان من جملة الأمور الأولى التي قام بها الرسول صلى الله عليه وسلم عند هجرته إلى المدينة إقامة سوق للمسلمين، كما ولم تشهد البشرية قط سنوات غابت فيها المجاعة والفقر إلاّ عندما حكم الإسلام وساد.

إننا عندما أقمنا جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي لم نرد بذلك إلاّ مرضاة الله عز وجل ومثولا لأوامره بإعمار الأرض «هو الذي أنشأكم من الأرض واستعمركم فيها»، ثم النهوض بمجتمعنا الفلسطيني في الداخل اقتصاديا، فالاقتصاد كما يقال هو «عصب الحياة».

وختاما نؤكد على أننا نمد أيدينا لكل من يريد بهذا المجتمع خيرا وتقدما، ونسأل الله عز وجل أن يوفقنا في جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي لما فيه صالح مجتمعنا وشعبنا وأمتنا.

نكره الدمار ونحب الإعمار



الشيخ رائد صلاح
رئيس الحركة الإسلامية

ورد في القصص الرمزي أنّ بومة خُطبت فاشترطت على خاطبها أن يكون المهر مائة قرية خربة تنتقي من اطلالها ما تشاء مسكناً لها فقال لها الخاطب: انتظري سنة فإني أرى مَلِكنا مولعاً بكثرة الضرائب وإرهاق الناس.

من هذه القصة الرمزية يُفهم أنّ كثرة الضرائب والمكوس والغلاء يقود إلى مفاسد اقتصادية واجتماعية تؤدي إلى إرهاق العباد وتخريب البلاد.

وإن الناظر والمراقب لما يجري هذه الأيام من تغييرات وتقلبات في الحياة الإقتصادية ناتجة عن أخطاء ومفاسد تم إنتاجها يراها قادت وتقود إلى مراجعات جذرية في تلك النظم، لا بل إنها قد تقود إلى تغييرات في أنظمة الحكم إما عبر صناديق الإقتراع وإما عبر الثورات والإنقلابات وسفك الدماء. وليس الذي حصل في بعض الدول التي كانت تطبق النظرية الإشتراكية من انقلابات هو المثال الوحيد بل إنّ بعض الدول التي تطبق النظرية الرأسمالية مرشحة كذلك لهذه التغييرات بسبب ما أصابها ويصيبها من سلبيات وأخطاء وفساد النظرية الرأسمالية.

بل إن ردود الفعل عند المحكوم تجاه الظلم المالي من الحاكم كانت هي دوما من أعنف محركات السياسة وربما تقود لتمرد وثورة، أو برود العلاقة بين الطرفين فيكون التأخر والتراجع والإنكماش. وليس هذا وليد الحداثة، وعصر العولمة فقط بل إنه الذي قال عنه الشاعر العربي حنيّ بن جابر التغلبي منذ القدم لما قال:

أفي كل أسواق العراق إتاوة ... وفي كل ما باع امرؤ مكس درهم؟
ألا ينتهي عنا ملوك، وتتقي ... محارمنا، لا يبؤ الدم بالدم ؟
تعاطى الملوك السلم، ما قصدوا بنا ... وليس علينا قتلهم بمحرم

وإن رفض الظلم هو حالة نفسية مغروسة في الأعماق تقود الى العصيان، والعصيان في بعض الأحيان ينجح في تبديل الحاكم فتتحرك الحياة، وأصل ذلك هو الظلم المالي، ولو كانت الضرائب والنظم المفروضة لبناء البلاد والمصالح العامة فإن أحدا لا ينكرها ويعطيها المواطن عن طيب نفس ورضا. ولكنه الفساد الإداري واستمتاع أباطرة المال وحيتان رؤوسِ الأموال بمقدرات المستضعفين هو الذي يجعل هذا مكروها بل مرفوضاً فتكون التغييرات والتبدلات بل تكون الهزات والإنقلابات.

صحيح أننا في الداخل الفلسطيني لا نملك وليست لنا استقلالية سياسية ولا إقتصادية وبالتالي فإننا مرتهنون لهذا النظام الإقتصادي المحلي والعالمي الذي راح يترنح وقد أثخنته الجراحات والإنتكاسات بسبب إرتكازه على نظم وقوانين صاغتها عقول من يتربعون على عرش المال الذين لا يفكرون إلا في كيفية إستفادتهم هم من هذه النظم والقوانين. إلاّ أنّ هذا لا يعني أن استجابتنا تامة وعمياء لبعض أصوات الإصلاح التي راحت تنطلق محاولة وقف تدهور وانحدار وتردي الواقع الإقتصادي المحلي والعالمي لانها هي نفس الاصوات التي كانت تنادي بالنظريات الفاشلة.

وسعيا نحو المساهمة في ترشيد واقعنا الاقتصادي والاجتماعي وللتخفيف من آثار هذه الهزة الإقتصادية المحلية والعالمية فقد بادرت جمعية إعمار إلى جملة من المشاريع والخطوات والمبادرات للمساهمة في هذا الترشيد فبالإضافة الى حملة ترشيد الإستهلاك التي قامت بها في أكثر من عشرين لقاء شاركت فيها آلاف الأمهات وربات البيوت في عشرات المدن والقرى العربية في الجليل والمثلث والنقب والساحل. فها هي جمعية إعمار تنطلق في مشروعها الجديد عبر إصدار مجلتها الإقتصادية التخصصية تحت أسم «مجلة إعمار» فليس الغاية هي التخفيف من نتائج فشل المنظومة الإقتصادية الرأسمالية وإنما المساهمة في الدفع نحو المبادرات المدروسة والواثقة والطموحة التي تنفع وتفيد أهلنا في الداخل الفلسطيني عبر الإستفادة من نصائح وإستشارات أهل الإختصاص وأصحاب التجارب الناجحة والرائدة في وسطنا العربي.

فلهيئة التحرير القائمين على مجلة «إعمار» ولأعضاء جمعية إعمار كل الإعتزاز والتقدير بهذه المبادرة المباركة داعين الله عز وجل أن يسدد على درب الإصلاح والتقدم خطاكم وأن يحفظ الله تعالى علينا وعلى أهلنا جميعا في الداخل الفلسطيني أموالنا وأبناءنا وأخلاقنا وقيمنا وأرضنا وعرضنا حتى نظل في أرضنا منغرسين وفي وطننا باقين.

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

كيف تقلّل من أضرار الأزمة المالية

20 نصيحة عملية للتعامل مع الأزمة الاقتصادية

بعدما تحوّلت الأزمة المالية إلى أزمة اقتصاديّة.
وبعدما تحوّلت الأزمة الأمريكية إلى أزمة عالمية.
وبعدما تحوّلت الأزمة من مجرّد أزمة لامست جيوب الأقوياء إلى أزمة شاملة عصفت بالأقوياء والضعفاء.
وبعدما باتت الأزمة هي العنوان الرئيسي في كل صحيفة وفضائية بل وفي كل جلسة وحديث.
وبعدما بات السواد الأعظم من المصالح والشركات المحلية مهدداً بالانهيار وحتى الاختفاء عن وجه الأرض.
وبعدما تفاقم القلق في أوساط الأجيرين والموظفين على أثر الازدياد الحادّ في نسب الفصل من العمل.

صار من غير المجدي إرهاق القارئ في مقدمة مطولة تثبت له وجود الأزمة، إذ أنه أضحى يشعر بها في جيبه وفي مصلحته وشركته وفي مكان عمله.

إلا أنّ البكاء على الأطلال وانتظار وصول سكين الأزمة إلى مصلحتك أو شركتك أو إلى وظيفتك ليس حكيماً، إذ أننا لسنا في دور المتفرّجين على أحداث وسيناريوهات الأزمة بل نحن أبطال هذا السيناريو، أجل أنت بطل المرحلة وبيدك عصا تحويل من دور الضحيّة المثير للشفقة إلى دور البطل القويّ الذي يواجه الصعاب ويجتازها بعقلانيّة، فنحن كمجتمع عربي بيدنا الكثير لنعمله، ينقصنا بعض الوعي والكثير من الإرادة كي نغيّر واقعنا الأليم ولنرقى بأنفسنا وننهض بمجتمعنا بالذات في مثل هذا الوقت العصيب.

ولكي يكون العرض موضوعياً ومجدياً، ولكي يكون تناوله على يد القارئ سهلاً وسلسا وليشكّل مرجعاً مستمرّاً حتى تنقشع غيمة هذه الأزمة من سمائنا، ارتأينا أن نعرض بعض الإجراءات العملية وآليّات المواجهة ضمن موضوعات مقتضية مختصرة، مع فتح باب التوجّه إلى «جمعية إعمار للتنمية الاقتصادية» في أي توسّع مطلوب أو تساؤل حول النقاط المعروضة، وحتى تشعر أنك أنت المقصود وأنت البطل في هذا السيناريو كان عرض الموضوعات على شكل أسئلة ذاتيّة كي تسأل نفسك وتجد الإجابة ثمّ تتحرّك.



رامي عنابوسي
مدقق حسابات







عفيف أبو مخ
مدقق حسابات



مجدي كتّاني
مدقق حسابات

01
حتى متى ستستمر هذه الأزمة؟

هذا هو السؤال الأكبر والأهم لتفهّم خطّة التعامل مع الأزمة، إذ أنّ الجدول الزمني خطير للغاية وحاسم في ذات الوقت.

ونستبق الإجابة بملخّص أن الاقتصاديين اختلفوا في الإجابة على هذا التساؤل محليّاً وعالميّا.

خبراء الاقتصاد المتفائلون يتوقعون أن تبدأ مرحلة انقشاع هذه الأزمة في النصف الثاني من سنة ٢٠١٠، أي أنها ستستمر سنتين، وعلى رأس هذه القائمة البروفيسور فيشر – محافظ بنك إسرائيل–، أما الخبراء الأقل تفاؤلاً وفي نظرنا الأكثر واقعية، فإنهم يؤكدون أن ظلام هذه الأزمة لن ينقشع إلا بعد مرور ٣ أو ٤ سنوات. وذهب البعض إلى احتمال استمرارها لعقد من الزمان ومنهم البروفيسور فول كروجمان الحائز على جائزة نوبل للاقتصاد لعام ٢٠٠٨.
وعلى كلّ، وحتى لو صدقت تخمينات المتفائلين، فان الخروج من الازمة سيبدأ فقط في منتصف ٢٠١٠ ولن ينتهي قبل نهاية العام.يجب أن نؤكد هنا أن التحوّل سيشعر به الأقوياء أولاً ثم سيبدأ تدريجيّاً بطرق باب الضعفاء الذين سيشعرون به فقط خلال سنة ٢٠١١، وما بالك إن كان هؤلاء الضعفاء هم عرب ٤٨ وأقلية مضطهدة وفي ظلّ حكومة يمينية عنصرية وتحت مظلة رئيس حكومة أبعد ما يكون عن آلامهم، فعلى ما يبدو لن ينفضّ غبار الأزمة عن مجتمعنا قبل نهاية ٢٠١١. طبعاً في حال صدقت تنبّؤات المتفائلين.

02
هل سينهار بنك في البلاد؟

حال البنوك الامريكية والبنوك العالمية بات معروفا للجميع ولن نطيل فيه، لكن يكفينا التنويه أن عدد البنوك الامريكية المنهارة في سنة ٢٠٠٨ (منذ أيلول / سبتمبر ٢٠٠٨ وحتى نهاية العام) وصل إلى ٢٥ بنك، إضافة إلى ١٤ بنك آخر انهارت حتى لحظة كتابة هذه المقالة ومن المؤكد أن العدد ارتفع حتى وصلت إليك، وليس كذلك فحسب بل الخبراء الاقتصاديون يتوقعون انهيار أكثر من ١٠٠٠ مؤسسة مالية في الولايات المتحدة في السنوات القليلة المقبلة(٣–٥ سنوات).

أمّا محليّاً فان ميزانيات البنوك هي الشاهد الاكبر على الخطورة الجدية الواقعية التي تواجه البنوك في البلاد، ولا تجد اقتصاديا واحدا (عدا أصحاب السياسة) يستطيع التأكيد على استحالة وقوع سيناريو انهيار أحد البنوك بل إنّ الامر وارد ومحتمل.

والكلمة الأولى في هذا الباب لمراقب البنوك في إسرائيل (روني حزكياهو) الذي قال مؤخّرا: «جميع البنوك الإسرائيلية تعاني وبشدة من مهبّ رياح الأزمة».

03
أي البنوك الأكثر عرضة للانهيار؟

لن نتعب فكرك في تحليل ميزانيات وتخمين الخسائر والأضرار بل نعرض عليك فصل المقال في هذا السؤال على النحو الذي يتفق عليه غالبيّة الاقتصاديين وهو:
أكثر البنوك خطورة هو بنك ديسكونت
ويليه في المرتبة الثانية بنك هبوعليم ولئومي
ثمّ في المرتبة الثالثة هبينلئومي ومزراحي طفاحوت
وفي المرتبة الرابعة سائر البنوك الصغيرة
وفي المرتبة الخامسة بنك البريد
وفي المرتبة الأخيرة «بنك البلاطة»

04
أيعقل أن ينهار بنك دون أن تتدخّل الدولة؟

نجيب عن هذا السؤال بأسئلة:
ألم ينهار بنك أكبر في دولة أكبر دون أن تتدخل الدولة؟
الم ينهار بنك في البلاد قبل ٧ سنوات (בנק למסחר) دون أن تتدخل الدولة؟
أتعلم أن الدولة عوّضت أصحاب الارصدة في البنك عشيّة انهياره بما قيمته ٥٣٪ من أرصدتهم وبعد ٧ سنوات، أي استغرقت الدولة ٧ سنوات كي تعيد لبعضهم نصف الرصيد.

05
ما المتوقع بالنسبة للدولار؟

شهدنا في الأسابيع الأخيرة ارتفاعاً لسعر الدولار إلى ما فوق ٤ شيكل، وعلى الرغم من كل التغيّرات المحليّة والعالميّة إلا أن البنك المركزي يحاول جاهداً «بيديه وأسنانه» المحافظة على هذا المستوى فوق ٤ شيكل .
ولذلك فان البنك يقوم يوميا بشراء ١٠٠ مليون دولار من السوق لكي يزيد الطلب على الدولار ويرفع السعر ولكن هذه الخطة منذ البداية كانت معدة للانتهاء في أوائل شهر نيسان (ابريل) ٢٠٠٩.
في الأيام الأخيرة وصلت إلى أسماعنا تصريحات أنّ البنك المركزي ينوي الاستمرار في الخطة لفترة أخرى.

وعلى كلٍّ، فمن الجدير بك أن تتتبّع التطورات عن كثب وتراقب العوامل التي تؤثر على سعر الدولار، فعندما وصلت نسبة ربا البنك المركزي إلى القاع (٠,٥٪) لم يبقَ في يديه أي ورقة رابحة يمكنه حسبها التأثير على السعر المحلي للدولار سوى شراء الدولارات من السوق. ولذلك، فعندما تصل إليك الأخبار أن البنك سوف يتوقف عند شراء هذه الدولارات اعلم أنه من تلك اللحظة سيبدأ سعر الدولار بالانخفاض الذي يتوقّع البعض أن يكون تدريجيّاً ويتوقّع الآخرون أن يكون انهياريّا.

06
ما المتوقع بالنسبة لليورو؟

ترتفع الاصوات في تجمّع دول اليورو لإنعاشه وتطفو على السطح بين الحين والآخر تخوّفات وتوقّعات للاقتصاديين بأنّ نهاية عملة اليورو باتت وشيكة، وهذا ليس عبثا والسبب الاساسي لذلك أن تجمع اليورو يضمّ ١٦ دولة متباينة القوى على الاقل اقتصاديّا، وفي ظلّ الازمة فإن هذه الدول تباينت في مدى تأثير الازمة على اقتصادها والدول القويّة اقتصادياً كالمانيا وفرنسا وجدت نفسها تتضرّر هي الأخرى بسبب الاقتصاديّات المنهارة لدول الاتحاد الضعيفة.

التوقعات: ضعف وانخفاض في سعر اليورو مع تقدّم الازمة.

07
وماذا عن سعر الذهب؟

الخبراء في أسعار الذهب أكّدوا منذ حلول ظلام الازمة أن الذهب سيرتفع مع اشتداد وطأتها، وتحقّقت نبوءتهم وسجّل الذهب ارتفاعا يقارب ٤٠٪ في شباط الماضي. السبب في ذلك هو أن ثقة المستهلك تزداد اتجاه الذهب في أوقات الأزمات، وهو في نهاية الامر سلعة عينيّة وليس عملة مطبوعة على ورق.
- وبدون صلة للازمة، فإن الخبراء يؤكدون أن إنتاج الذهب يقل تدريجيّاً وسيستمر في هذا الانخفاض حتى نهاية ٢٠١٠، وذلك لأن المناجم القديمة قلّ إنتاجها والمناجم الجديدة لم تصل بعد إلى حدّ الإنتاج الكافي.
- سعر الذهب في شباط الماضي راوح ال– ١,٠٠٠ دولار للأونصة أي أن الذهب سجّل ارتفاعاً نسبته ٤٠٪ منذ بداية الأزمة ويؤكد الخبراء أن سعر الذهب قد يصل خلال هذه الازمة إلى الحدّ الاعلى الذي سجله سعر الذهب في التاريخ وهو ١,٠٣٣,٩٠ دولار للأونصة، بل ويُتوقع أن يتعدّى هذا الحدّ ليصل إلى ١,٠٥٠ و ١,١٠٠ دولار للاونصة .

08
هل من فرص لتطوير المصلحة على حساب المنافسين في فترات الركود؟

ما يميّز السواد الاعظم من أصحاب المصالح والشركات في آونة الركود هو أنهم يتقوقعون ويخشون المجازفة والاستثمار في اتجاه تطوير مصالحهم، وقد يشكّل هذا النهج لك فرصة ذهبيّة لا تعوّض للتطوّر على حساب المتراجعين وتقوقعهم. بالتأكيد، نحن لا ننصحك بالتهوّر ولكن في نفس الوقت نحثّك على عدم التقوقع، طوّر مصلحتك وشركتك حتى في فترات الركود ولكن بعد فحص دقيق عميق وعقلاني لكل خطوة وكل مشروع.

وهاك معلومة قد تفاجئك، يكشفها الباحث "نابليون هيل" حيث أجرى بحثاً طويلاً استمر قرابة ٢٠ عاماً حول: السبب الأساسي لغنى أغنى ٣٥٠ غنيّ في العالم؟

وعلى الرغم من الفكرة السائدة بأن الأغنياء في الغالب ولدوا أغنياء فورثوا الثروة وعاشوا معها وحافظوا عليها، إلا النتيجة المذهلة كانت أن الصفة المميزة لأغنى أغنياء العالم أنهم استغلّوا فترات الركود والأزمات من أجل التطور على حساب الذين فضّلوا وضع رؤوسهم في التراب (كما يقال خطأ عن طير النعام).

09
هل من فرص أخرى في مجالات أخرى؟

لا يخفى على أحد أن هذه الأزمة قد أطاحت حتى يومنا هذا بكثير من القطاعات، وقطاعات أخرى في طريقها للتعثّر إلى حدّ الانهيار، فإن كان لديك فائض مال لا تحتاجه في مصلحتك أو شركتك فهذه فرصتك الذهبية كي تستثمر فائض أموالك في أحد القطاعات المنهارة عندها تكسب مصلحة لها اسمها وعنوانها في السوق ولها زبائنها وعملاؤها، مصلحة قائمة أنشئت خلال سنوات طويلة تشتريها بثمن بخس، وقد تخسر في السنة أو السنين الأولى ولكن مباشرة مع انقشاع غيمة الأزمة ستعود هذه المصلحة إلى سابق عهدها مصلحةً رابحةً وستقطف عندها ثمار استثمارك . . . وهذه هي الطريقة التي نهج بها الأغنياء المذكورون أعلاه.



20 نصيحة عملية للتعامل مع الأزمة الاقتصادية

ولكي نسهّل عليك المهمة، نضع بين يديك بعض القطاعات التي تعاني أكثر من غيرها في هذه الأيام العصيبة، ونذكرك أن هذه القائمة ليست مغلقة وأنها مرشحة للاتّساع كل يوم:

- المطاعم والمقاهي الراقية – توقعات بانهيار ٣٠–٢٠٪ منها في سنة ٢٠٠٩.
- قطاع الدعاية والتسويق – انهيارات متوالية محلياً وعالمياً.
- قطاع الصناعة بعمومه – توقف عام للطلبات وخنق حاد في السيولة المالية.
- قطاع صناعة البلاستيك – انخفاض بنسبة ٧٤٪ بالأرباح وفصل مئات العمال.
- شركات البناء والمباني – هذا القطاع يكاد يكون متوقفاً تماماً.
- قطاع التكنولوجيا المتقدمة – الهايتك.
- المصالح الكمالية المختلفة على أنواعها – فالمستهلك يقتصد في المرحلة الأولى في الكماليات على أنواعها.

10
ما هو الخطر الأكبر على المصالح التجارية ؟

الشيكات المسترجعة، هي السم القاتل والخطر الأكبر والأعظم لمعظم المصالح والشركات.
وفق احصائيات للبنك المركزي فإن شهر تشرين أول/ أكتوبر ٢٠٠٨ (ثاني شهر للأزمة) شهد قفزة نوعية في عدد الشيكات المسترجعة وفي مبالغها بما نسبته ٥٠–٤٠٪، وحذّر البنك أن المصالح والشركات الصغيرة والمتوسطة معرّضة للتضرر وخطر الانهيار بسبب هذا التطور السلبي.

معلومة: المصالح الصغيرة والمتوسطة هي ما نسبته ٩٠٪ من المصالح والشركات في البلاد!

11
ما العمل إزاء التعامل بالشيكات؟

- حاول، إن أمكن ، أن لا تقبل شيكات مطلقاً.
- إغراء الزبون كي يدفع نقداً من خلال تنزيلات على الدفع النقدي، هذه التنزيلات ستؤدي إلى تقليل خطورة الشيكات من جهة والى زيادة عدد زبائنك من جهة أخرى ، إذ أن الهمّ الاكبر والعامل الاهم للزبون في فترات الركود هو «السعر» .
- كن حذرا في التعامل مع الزبائن لكي تميز الزبائن المهددين بالانهيار، وقد توصّلت الأبحاث في شؤون المصالح المنهارة إلى علامات مشتركة لمثل هذه المصالح قبيل الانهيار، يجدر التنبه لها مثل:

١. طلب الزبون زيادة دفعات السداد أو تمديد تاريخ الشيكات.
٢. تغيير اسم الشركة التابعة للزبون.
٣. تغيير حساب البنك التابع للزبون.
٤. فصل موظفين أو تقليص معاشات في مصلحة الزبون.
٥. عمر مصلحة الزبون – المصالح الجديدة أكثر عرضة للانهيار.

معلومة: هل تعلم أن ٧٠٪ من المصالح في البلاد تغلق خلال ٥ سنوات من إنشائها!

12
كيف أتعامل مع زبون على وشك الإفلاس؟

إذا توصلت وفق المعايير المذكورة في الأعلى وغيرها من المؤشّرات أن أحد زبائنك على وشك الانهيار فعليك بهذه الوصفة:

٢. لا تقبل شيكات مطلقاً.
٣. إذا كان الزبون شركة محدودة الضمان فاطلب من صاحب الشركة التوقيع على ضمان شخصي لدين الشركة (ערבות אישית) .
٤. إذا كان الزبون لا يستطيع السداد، حاول أن تشتري أنت من بضائعه وقم ببيعها أو استهلاكها إذا كنت في حاجة إليها، فتكون بذلك قد استرجعت قسماً من ديونك المستحقّة على الاقلّ.
٥. اطلب وبشكل دوري ورقة حساب (כרטיס חשבון) موقّعة بيده وختمه كدليل على مصداقية الديون من خلال دفاتر حساباته هو، لان الواقع على الارض يثبت فساد كثير من الذمم ممّا يجعل بعض الزبائن المتعثّرين يحاولون التملّص من الديون بادعاءات شتّى ومتنوّعة مثل: "لم أستلم البضاعة!" "أستلمت البضاعة ولكن كان بها عطب أو خلل ما!".. إذا استطعت أن تحافظ على ورقة حساب دورية موقعة فهذا دليل هام لتفنيد ودحض كل الادعاءات الكاذبة.

13
ماذا تنصحون المستوردين؟

- خبراء التسويق يؤكدون على أن الطلب على السلع والمنتجات الأرخص سيكون السمة المميزة لسنوات هذه الأزمة، وعلى ذلك، فالجواب أصبح واضحاً، لا بد لك كمستورد أن تزيد من الاستيراد للسلع والمنتجات الارخص وبكلمات أخرى للسلع والمنتجات الصينية..
- وإذا كانت لك خبرة سابقة في الاستيراد فاعلم أن لك أفضلية على غيرك، استغل هذه الأفضلية واستورد لك ولغيرك.
- ونبوح لك بسرٍّ "مكشوف" لمسناه من خلال معاملتنا مع شركات حكوميّة تابعة لوزارة الصناعة والتجارة، الوزارة توجّه المستوردين اليهود للاستيراد من الصين على حساب أوروبا والولايات المتحدة وتؤكد لهم أن الصين ستكون القوة الاقتصادية القادمة على أثر الازمة (سمعنا ذلك بآذاننا مباشرة).
- ولكن يجب أن تكون حذراً إذ انه من المتوقّع مع ازدياد وتيرة الاستيراد من الصين أن تضع الحكومة بعض القيود على هذا الاستيراد، لأن الاستيراد سيؤدي إلى زيادة السلع الصينية على حساب السلع المحلية، ممّا سيؤدي إلى تعطيل مصالح ومصانع محلية وفصل عمّال وموظفين الامر الذي لا يتماشى طبعاً مع رغبات الحكومة، ولذلك فمن المتوقع أن تقوم الحكومة بوضع قيود على هذا الاستيراد إذا ازدادت نسبته مع الوقت.

14
هل هناك أمل في انتعاش قطاع الصناعة؟

- لا يخفى على أحد أن قطاع الصناعة يمر فترة حرجة، ولا نبالغ إذا اعتبرناها الفترة الأخطر منذ عقود، فالقطاع يشهد فصلاً جماعيّاً متواصلاً للعمال، توقّفاً للطلبات، إغلاقاً للمصانع وغيرها.
- الإحصائيات تؤكّد أن ٤٥٪ من المصانع فصلت عمّالاً وأن ٦٤٪ بالمئة عانت من انخفاض في المبيعات، هذا وفق احصائيات ومعطيات لعام ٢٠٠٨ الفائت، أمّا عام ٢٠٠٩ فسيكون الحال والخطر فيه أكثر حدّة على القطاع بأسره.
- مكمن الخطر وترياق السم في قطاع الصناعة، وفق احصائيات أجريت على مصانع أغلقت، هو «المواد الخام»، المصنع يشتري المواد الخام بكميات كبيرة على أمل أن يصنع المنتج ويبيعه ويربح ويفاجأ، بسبب الأزمة، بقلة الطلبات بل وتوقفها تماماً في بعض الاحيان الامر الذي يؤدي به إلى التوقّف عن التصنيع مع الكم الهائل من المواد الخام في مخازنه، وإذا توقّفت الطلبات لعدة أشهر ينفذ ما تبقّى لديه من سيولة ماديّة ولا يستطيع الصمود وسرعان ما قد ينهار. فنوصي بعدم المبالغة والتهوّر بشراء مواد خام تزيد على الحاجة خلال هذه الفترة خاصّة لمن يعاني من ضائقة سيولة .

15
هل من فرص لدى قطاع الصناعة تحت ظلّ هذه الأزمة؟

على الرغم من نصيحتنا الواضحة بعدم المبالغة في شراء المواد الخامّ لانها قد تكون السم الذي قد يسبب انهيار المصلحة إلا أنّنا نوصي بإدارة حكيمة وتحرّك واع لدى شراء المواد الخام، بل وقد يكون شراء وتخزّين كميات كبيرة من هذه المواد هو في نفس الوقت فرصتك الذهبية التي لا تعوّض.
ألا تعلم أن الولايات المتحدة الامريكيّة، على سبيل المثال، تقوم في هذه الأيام بشراء أضعاف أضعاف احتياجاتها من النفط الخام. وتخزّنه في مخازنها الاحتياطيّة!
تسال لماذا؟ والجواب لأن السعر الآن في الحضيض، وهي تعلم أن السعر سيرتفع مباشرة مع انتهاء الأزمة.

النصيحة: تابع التطورات المحلية والعالمية وعندما توصلك حاستك السادسة إلى النتيجة أن نهاية الأزمة باتت وشيكة عندها ستكون أسعار المواد الخام في الحضيض الاسفل، اشترِ كمية كبيرة من المواد الخام بأدنى سعر– ولكن بحكمة – لأن أسعارها ستقفز بل وقد تتضاعف بعد فترة قصيرة من انتهاء الازمة. وبهذه الطريقة حزت على كمية كبيرة من المواد الخام بسعر أرخص بكثير من منافسيك الذين لم ينتبهوا لذلك، وبهذا تستطيع أن تخفّض سعر منتجك لتتفوّق في المنافسة على السوق، فتربح في كل الاتجاهات .

تحذير: إذا لم يكن لديك سيولة كافية لفترة الازمة فلا تجازف!

16
كيف أتعامل مع الموظفين والعاملين في ظل الأزمة؟

- لا بدّ من محادثة صريحة مع الموظّفين تبين لهم فيها المصاعب التي تمر بها المصلحة أو الشركة وتؤكد لهم أن اهتمامهم في ثبات المصلحة وصمودها هو اهتمام في مستقبلهم ووظائفهم وإهمالهم للمصلحة هو هدم لمستقبلهم ووظائفهم.
- لا تتسرّع في فصل الموظّفين، فبدل أن تقوم بفصل العمّال لتقليص المصاريف حاول إجراء تقليص عامّ وعرضيّ، وباتفاق موقّع من قبل جميع العاملين، وبهذا قلصت في المصروفات وحافظت على القوة العاملة التي ستنهض بمصلحتك مباشرة وفور انتهاء الأزمة.
- فصل عاملين في قسم "البحث والتطوير" في مصلحتك، ممنوع بتاتاً إذ أن هذا القسم هو العقل المدبّر لمستقبل المصلحة وأي عطب فيه سيكون تأثيره واضحاً على مستقبل المصلحة، فشركات الهايتك مثلاً فصلت وستفصل الآلاف خلال الأسابيع القريبة ولكنها لن تفصل العاملين في قسم التطوير.
- إذا قررت الفصل فتبيّن من هم الموظفون الذين لا غنىً للمصلحة عنهم، حافظ عليهم كي يحافظوا على مصلحتك.

17
هل من حاجة لتتبّع التطورات الاقتصادية المحلية؟

ممّا لا شك فيه، أن إحدى السلبيّات البارزة لرجل الاعمال العربي التقليدي مقارنة مع رجل الاعمال اليهودي أن الاخير يتابع ويواكب التطورات ويجدّد ويبني مصلحته ويخطط لمستقبلها وفق تلك التطورات والمستجدّات، أمّا العربي فيعيش هو ومصلحته في جزيرة نائية واعتقادات واهمة وساذجة للغاية.

لا بد لك من أن تغيّر من نمط عاداتك تلك، وتبدأ على الفور وبشكل دوري بمتابعة التطورات ومطالعة الصحف الاقتصادية المحلية وبالذات في فترات الأزمات.

فوزارة المالية تعمل على خطة لمساعدة بعض القطاعات في السوق، فإذا لم تعلم بالتطورات ولم تطالب بمستحقّاتك على إثرها فلن يتطوّع أحد بالمطالبة عنك ولن تُقدّم لك تلك المستحقات على طبق من ذهب.

ومن الخطط الوزارية المطروحة :

- تأجيل دفع الضرائب.
- تمديد دفعات الديون لسلطات الضرائب.
- بلاء مسرّع للممتلكات (פחת מואץ).
- مساعدات للمقاولين.
- مساعدات لقطاع الصناعة.
- مساعدات لقطاع الاستيراد والتصدير.
- مساعدات للمصالح الصغيرة والمتوسطة.
- مساعدات للمفصولين عن العمل.

ومن أجل إدراك أهمّية المتابعة، فقد تتبّعنا شخصياً قضيّة مصنع أغلق أبوابه بسبب عدم مواكبة صاحبه للتطورات، حيث تسبّب ذلك في تراكم ديون كبيرة لسلطة الضرائب لم يستطع سدادها بسبب أزمة السيولة، فصاحبنا اشترى في تلك الفترة ماكنة ثمينة كلّفت قرابة ١,٥ مليون دولار، ولو كان متتبّعا للتطورات لعلم أن الحكومة قدّمت في نفس الفترة مساعدة للمصانع في طلب البلاء على الماكنات الجديدة بنسبة ١٠٠٪ ولاستطاع أن يطالب باعتراف سلطة الضرائب بكامل قيمة تكلفة الماكنة كمصروف معترف به ولما احتاج لإعلان الإفلاس بسبب الضرائب المترتّبة عليه.

باحثة إيطالية : التمويل الإسلامي سوف ينقذ الاقتصاد العالمي

عبرت الباحثة الايطالية لوريتا نابوليوني عن الاعتقاد بأن "التمويل الإسلامي يمكن أن ينقذ الاقتصاد الغربي" وأضافت في مقابلة مع وكالة آكي الايطالية للأنباء "المصارف الإسلامية يمكن أن تصبح البديل المناسب لتلك التقليدية أي الغربية فمع انهيار البورصات في هذه الأيام وأزمة القروض في الولايات المتحدة فإن النظام المصرفي التقليدي بدأ يظهر تصدعاً" حسب تعبيرها.

وفي تحليلها الذي ضمنته كتابها الصادر مؤخراً تحت عنوان "اقتصاد ابن آوى" اعتبرت نابوليوني أن "التوازن يمكن التوصل إليه بفضل التمويل الإسلامي بعد تحطيم التصنيف الغربي الذي يضع على قدم المساواة الاقتصاد الإسلامي والإرهاب وتبني التمويل المذكور في القرآن" على حد قولها.

ورأت نابوليوني أن "التمويل الإسلامي هو القطاع الأكثر ديناميكية في عالم المال الكوني" وأضافت "فهو متجدد وسلس ومحقق لربح كامن أكبر نظراً لوجود أكثر من مليار مسلم في كافة أنحاء العالم" حسب تعبيرها.

ولفتت الباحثة الايطالية إلى أن "الشريعة الإسلامية تحظر نسب الأرباح والاستثمار في الأفلام الإباحية وفي القمار فهي ترفض المبدأ الرأسمالي القائل بأن المال يولد المال" وأضافت "النظام المالي الإسلامي مرتبط بالواقع كما أن النقد هو وسيلة للإنتاج فشهادات الائتمان الإسلامية مرتبطة بالاستثمارات الحقيقية بينما المضاربات ممنوعة" على حد قولها.

وخلصت نابوليوني إلى التكهن بأن "إفريقيا والشرق الأوسط ستوفر المصادر الضرورية للقيادة الاقتصادية الكونية الجديدة في المستقبل القريب" وأردفت "إن المال الإسلامي بنظام قيمه سيحد بصورة قاطعة من السلطة اللا محدودة التي تتمتع بها العولمة" حسب تعبيرها

٢٠ نصيحة عملية للتعامل مع الأزمة الاقتصادية

18

هل من نصائح للتعامل مع تقييد البنك للحساب على أثر الأزمة؟

- لا بد أن نبدأ نصيحتنا في هذا الباب بالتأكيد الصريح على حرمة الاستدانة من البنوك الربويّة وحرمة دفع الربا للبنوك الربويّة.
- ولكن في حال أنك صاحب حساب دون غطاء ربوي (מסגרת אשראי) فلا شكّ أنه يتوجّب عليك أن تتنبّه كي لا يتحوّل حسابك إلى حساب مقيّد بسبب الشيكات المسترجعة.
- المقصود هو أنك قد تسرّح شيكات من حسابك بناءً أمل على تغطيتها من قبل شيكات مؤجّلة لزبائنك، والمفاجئة قد تكون عند استرجاع شيكات الزبائن عندها لا يكون غطاء لشيكاتك وستسترجع هي الأخرى.
- القانون ينصّ على أنه في حال تمّ استرجاع ١٠ شيكات فأكثر خلال فترة ١٢ شهراً فالبنك ملزم بتقييد الحساب.
- معنى تقييد الحساب أنك لا تستطيع أن تسحب منه أموالاً ولا أن تستخدم بطاقات الاعتماد (כרטיסי אשראי) ولا حتى فتح حساب آخر في بنك آخر، وفترة التقييد تكون لمدّة ١٢ شهراً بالكامل.
- ولهذا فإن الشركات المحدودة الضمان تنهار في أحيانٍ كثيرة في حال أقدم البنك على تقييد حسابها.
- نصيحتنا:

١. إذا تم التقييد فقم بفحص صحته، ففي بعض حالات قد يدخل موظف البنك في معطىً بالخطأ عن شيك مسترجع، كشف خطأٍ كهذا يؤدي إلى إبطال التقييد.

٢. لا بد لك أن تتأكد أن كلّ الشيكات المسترجعة رجعت بسبب عدم وجود رصيد، استرجاع الشيك بسبب خطأ فنّيّ لا يحتسب وكشف ذلك يؤدي مباشرة إلى إلغاء التقييد.

٣. استخدم وسيلة الاستئناف (ערעור) التي ينصّ عليها القانون، فتقديم استئناف خلال ٢٠ يوماً من يوم التقييد قد يؤدي إلى أن تقرّر المحكمة تأجيل بداية التقييد حتى يتسنّى لها تفحُّصُ الأمر.

٤. اهتم أن يكون لشركتك أكثر من حساب في أكثر من بنك بحيث إذا قام أحد البنوك بتقييد الحساب الجاري فيه فإنّ مصلحتك لا تتوقّف عن العمل، وفي هذه الحال فإنّ باقي البنوك ستقوم بإلغاء إطار الدين (מסגרת אשראי) التي اتفقنا على حرمتها، وستلزمك بأن يبقى حسابك غير مدين للبنك.

٥. والأهم ممّا ذكر كله، حاول أن ترتّب الشيكات الداخلة والخارجة عن طريق طلب شيكات من الزبائن لتاريخ ١٠-١ مثلاً وإصدار شيكات المصلحة لتواريخ ٢٠-٢٠ وبهذا تستطيع أن تكون على علم مسبق بأيّ استرجاع لشيكات الزبائن أو عدم وجود غطاء لشيكاتك.

٦. ومن المهم للغاية أن تدرك أنّ إدارة المصاريف والاستثمارات والمبيعات كذلك على أساس الدين والشيكات المؤجّلة والقروض هو السبب الرئيسي والأساسي لانهيار المصالح والشركات، وبما أنّ هذا حال معظم الشركات فهذا يفسّر سبب انهيار ٧٠٪ من المصالح خلال ٥ سنوات من إنشائها.

19

ما المتوقع بالنسبة لسلطة الضرائب؟

- لا يخفى على المتتبّع للأخبار أن سلطة الضرائب ووزارة المالية تعاني هبوطاً حاداً في الجباية بسبب الأزمة، بل إن انخفاض الجباية في البلاد هو الأكثر حدّة مقارنة مع باقي دول العالم، الأمر الذي أدّى إلى شحّ الموارد الحكومية لمواجهة الأزمة.
- تتعالى أصوات من يُسمّون بالمقرّبين بأنّ الحكومة الجديدة قد تجمّد مخطّط خفض الضرائب المفروضة على الأفراد والشركات، بل وقد ترفع الحكومة نسبة الضرائب وهي تبحث كذلك إمكانيّة رفع ضريبة القيمة المضافة. وهي برأينا تسريبات مقصودة لجسّ نبض الشارع العام.
- ولكي لا تضايق سلطة الضرائب الشارع العام، فالطريقة الأمثل لزيادة الجباية هي زيادة الجباية من خلال طرق غير مباشرة:

١. زيادة المخالصات الضرائبيّة.

٢. زيادة زيارات المراقبة المفاجئة (حاليّاً أُعلن عن حملة قطرية مدتّها أربعة أشهر متواصلة من الزيارات والمراقبة).

٣. ازدياد محاولات إلغاء الدفاتر.

٤. ازدياد نشاط اللوجستيين والاستعلاماتيين.

٥. تشديد الخناق على من له إرجاع ضرائبيّ واستدعاؤه لمخالصة عاجلة.

٦. وضع العراقيل أمام من يطلب خصماً بالمصدر.

20

نصائح ضرائبيّة هامّة:

- إذا زارك مراقب ضرائب أو محقّق ضرائب فاطلب بطاقة مراقب / محقّق واستلمها بيدك وتأكّد من صلاحيّتها، ونكشف لك سرّاً لا يعلمه الكثيرون، كثير من المراقبين والمحققين يقومون بعملهم من دون بطاقة صالحة النفاذ، وعندها يمكنك إيقافه ومنعه.
- لا تحتفظ بشيكات "شخصيّة" في بطاقة الهويّة واعلم أنه ليس من حقّ المراقب أن يطلب منك إفراغ جيوبك ولا أن يفتّش عن أي شيء بنفسه ولا أن يضبط أيّ شيء من دون إذن خطّيّ من المأمور.
- استغل أزمة السيولة لدى سلطة الضرائب! هذه فرصة لنيل تخفيضات وتسهيلات خاصّة على الدفع النقدي.
- افحص إمكانية إدارة المصلحة كشركة، فقد توفّر نصف ضريبة الدخل وإعفاء من ضريبة التأمين الوطني، استشر محاسبك في ذلك.

وفي الختام، لا بدّ لنا أن نؤكد أننا جميعاً، نحن وانت، نستطيع أن نواجه هذه الأزمة بنجاعة تامّة شريطة أن نكون معاً يداً واحدة.

إن العصاميّة في مجتمعنا هي الحل الأنجع والأضمن لاجتياز الأزمة، فإذا أجمعنا كعرب على التكاتف جنباً إلى جنب، وتوصّلنا إلى قرار بأن لا يشتري المستهلك العربي، أجل لا يشتري بأيّ بحال من الأحوال إلا من المصلحة أو الشركة العربية، وفي نفس الوقت يهتمّ صاحب المصلحة أو الشركة العربية أن:

١. يكون منتجه وخدمته ذا قيمة لا تقلّ عن المنتجات والخدمات اليهودية والأجنبية.

٢. يعرض تخفيضات حقيقية تفوق تخفيضات المصالح اليهودية.

عندها كلّنا نستطيع أن نرتقي بمجتمعنا وأن نواجه الأزمة بنجاح ونخرج منها بأقل الأضرار.

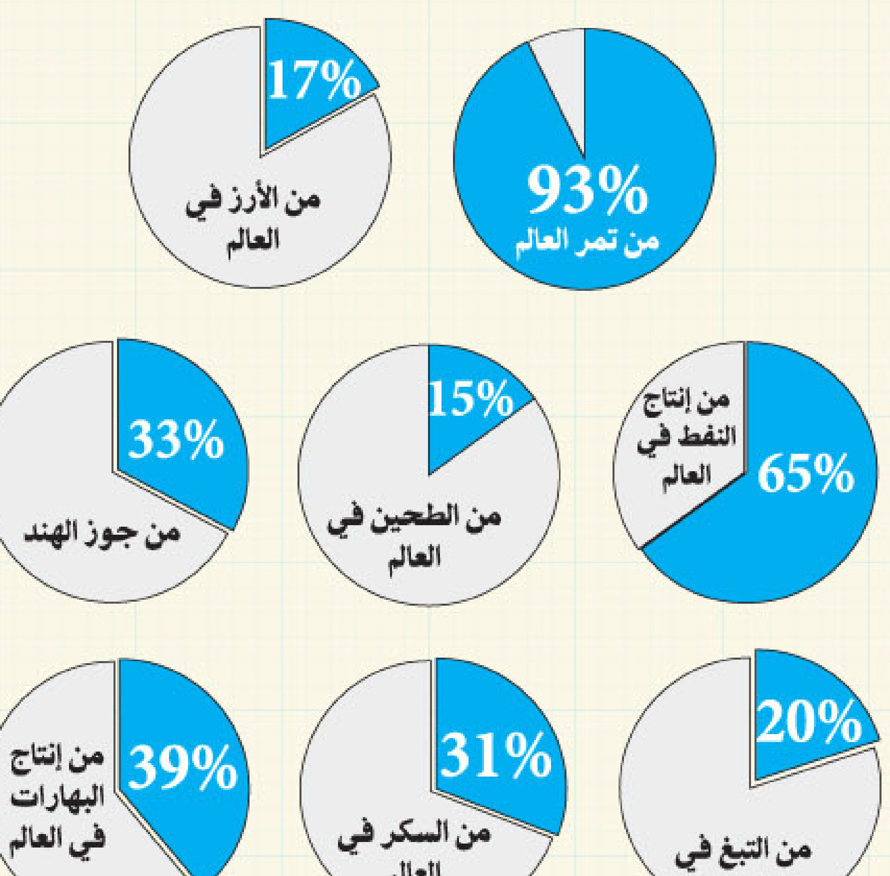
وهمسة أخيرة في أذن أصحاب المصالح والشركات العربية، نعلم يقيناً أنّ المصلحة اليهودية أقوى من مصلحتك وعلى ذلك يمكنها أن تعرض تخفيضات أكثر وأكبر ومغرية بالفعل ولكن:

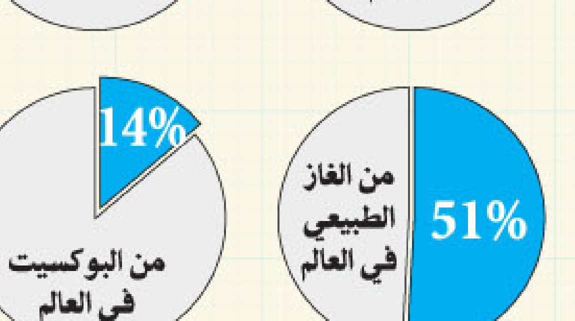
- إذا استوعبت خطورة الأزمة.
- وإذا استوعبت خطورة إرجاع الشيكات .
- وإذا استوعبت أهمية زيادة القبض النقدي على حساب الشيكات.
- وإذا استوعبت آلية التخفيضات على الدفع النقدي وببطاقات الاعتماد.
- وإذا استوعبت أن التخفيضات الحقيقية ستجلب لك زبائن أنت بأشدّ الحاجة إليهم في فترة الأزمة.
- وإذا استوعبت أن العصاميّة هي الحل الأسلم لبقاء مصلحتك وعدم انهيارها.

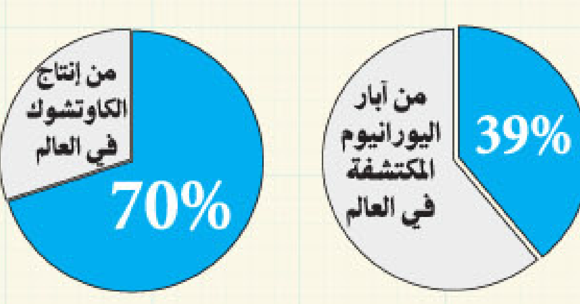
عندها ستضع يدك في أيدينا جميعاً كي نسموَ معاً نحو مجتمع عصاميّ محصّن ضدّ أشدّ الأزمات وأعتاها بإذنه تعالى.

لمحة عن اقتصاد العالم الاسلامي

يشكل العالم الاسلامي 23.7% من سكان العالم، أي حوالي 1.5 مليار نسمة.
بينما حجم التجارة العالمية لدول العالم الاسلامي تمثل 8.62% فقط من حجم التجارة العالمية. وهو يمتلك الثروات التالية :







الاقتصاد الامريكي.. الحقيقة..

1 العجز في الميزان التجاري

تعاني الولايات المتحدة من عجز مزمن في الميزان التجاري (الاستيراد مقابل التصدير) منذ ١٩٧١ وصل الى قرابة ٩٠٠ مليار دولار .

2 الانفاق العسكري الامريكي

ينفق العالم ١٫٢ تريليون دولار سنويا على المجال العسكري ، ١/٢ هذا الانفاق هو من حصة الولايات المتحدة لوحدها ، بينما يحتاج العالم الى ١٫٥ مليار دولار للقضاء على المجاعة اي ما نسبته ١/١٠٠٠ من الانفاق العسكري .

3 العجز في الميزانية العامة

منذ ٢٠٠١ (بداية الحرب على «الارهاب») تعاني ميزانية الحكومة الامريكية من عجز كبير ، حتى وصلت مديونية هذه الحكومة ٩ تريليون دولار (٩ آلاف مليار).

4 تكلفة الحرب على العراق

١٠ مليار دولار شهريا أو ما يعادل مليون دولار كل ٣ دقائق !!

5 الهيمنة الامريكية على الاقتصاد العالمي منذ انتصارها في الحرب العالمية الثانية

النفط والذهب يباعان بالدولار فقط .

٢/٣ احتياطات البنوك المركزية في العالم هي بالدولار .

اكثر من ٥٠٪ من التجارة الدولية تتم بالدولار .

١/٦ الصادرات العالمية تصل الى الاسواق الامريكية .

6 الاقتصاد الامريكي

* يشكل الاستهلاك الفردي للشعب الامريكي ٣/٤ الاقتصاد الامريكي . تصل ديون الشعب الامريكي (بدون الحكومة والشركات) الى ٩ تريليون دولار اي ما يعادل ٣٠،٠٠٠ دولار للفرد الامريكي الواحد .
* ٢/٣ ديون الشعب الامريكي تسببتها ازمة الرهن العقاري ، ٦ تريليون من اصل ٩ تريليون هي ديون الرهن العقاري .
* ٦٫٦ تريليون دولار (ديون الرهن العقاري في امريكا) تعادل ايرادات النفط السعودي لمدة ٥٥ سنة!!!
* ١٨ تريليون دولار هي ديون الشركات الامريكية.
* مجموع الديون الامريكية (حكومة وشعب وشركات) يصل الى ٣٦ تريليون دولار اي ما يعادل ثلاثة اضعاف الناتج المحلي الاجمالي في امريكا .

الرأسمالية العالمية بين التصدع وحتمية الانهيار

وائل مصطفى أبو الحسن

الكون بسماواته وأراضيه وما فيهن من عناصر الوجود نظام كامل متكامل، قوامه الاستقامة والعدل، لا العبث واللعب. في حقيقة الوجود هنالك خالق وهنالك خليقة ومخلوق.

الخالق بعلمه ولطفه أبدع وأحكم كل شيء (ألا يعلم من خلق وهو اللطيف الخبير) والخليقة بحكم ذلك لن تستقيم إلا باتباع ما يلائم وما يناسب طبيعة ما جبلت عليه من مقتضيات الكينونة والتكوين، كيفا وكما ونوعا.

منذ البداية والرسل تترى، إلى أن أرسل الله خاتمهم محمدا صلى الله عليه وسلم، فآمن من آمن وأعرض من أعرض. ثم كان الذي كان من بني الإنسان، خروج عن المنهج الإلهي وما فيه من عظيم بيان وتبيان، إلا من رحم ربك.

كان الصدام مع الطبيعة والفطرة، لتكون التبعات جد وخيمة، اضطراب فانحراف فشذوذ فانحلال، إلى أن صار الإنسان عدوا لأخيه الإنسان، وكأنه بحق شيطان أو حليف شيطان. وساد الظلم والقهر والطغيان. ليكون الحكم الرباني في نهاية المطاف قسطا وعدلا، الجزاء من جنس العمل. وهذا هو ناموس الفطرة في الكون والوجود.

الاشتراكية الشيوعية

ما أكثر النظم التي تصادمت مع ناموس الفطرة في الكون والوجود، وطبيعة ذلك الوجود، والتي كان آخرها النظام الاشتراكي الشيوعي الذي أنكر وجحد القائمون عليه وجود الخالق وعبثوا بالخليقة واستعبدوا المخلوق.

في السياسة فرض على الجميع أن يولوا أمرهم للطغم الحاكمة، فهي من حيث الحكمة السياسية والإحاطة الإستراتيجية الكل بالكل. لا حرية لاحد ولا رأي ولا وجهة نظر ما دام هنالك حزب حاكم يخطط للعامة والخاصة ويدبر لهم ويفكر بالنيابة عنهم في كل شيء.

وفي الاقتصاد على كل فرد أن يذوب من أجل الجميع، وإلا كان خارجا عن الصف الجمعي، ليستحق من الجميع اللعن والعزل والطرد.

أما في الاجتماع فلا خصوصية لاحد ولا مكانة لفردية مهما كانت عليه من سمات ومزايا فارقة، فالكل وإن اختلفوا ما عليهم إلا أن يكونوا نسخة واحدة لا شية فيها ولا مكان ولا مجال لفروق فردية أو ميول تعبر عن حرية شخصية أو نزعة ذاتية.

هذا الصدام الصارخ مع الطبيعة الإنسانية وما هو مركوز فيها من طبائع وفطرة لا تحتمل إملاءات إلحادية وجاحدة متطرفة كهذه سرع في انهيار المذهب الاشتراكي الشيوعي، وإن اعتنقته واعتقدت به الملايين. وما الحدث منا ببعيد.

فقبل عقدين تقريبا شهد العالم انهيار أكبر كتلة أيديولوجية عرفها التاريخ البشري المعاصر، الاتحاد السوفياتي سابقا.

الرأسمالية الليبرالية

وفي المقابل هنالك النظام الرأسمالي الليبرالي الذي ينادي القائمون عليه بأن على الجميع أن يقروا بمكانة وقدسية الإنسان الفرد، فالمجد والحرية للفرد، والرأي رأي الفرد، فهو الكل بالكل.

وعلى الجميع أن يذوبوا فيه من أجل شهواته وملذاته، لا خصوصية لجماعة ولا مكانة لجماعية مهما كانت عليه من سمات ومزايا فارقة، فالكل مقابل الفرد والحرية الفردية لا يساوي شيئا.

وهنا مكمن الخطر، وهو ما سوف يسرع انهيار مثل هذا المذهب بعدما أخذت ملامح تصدعه بالتجلي والظهور. فها هي الشارات والمؤشرات المنذرة بذلك آخذة في التصاعد والتنامي يوما بعد يوم إلى أن تحين لحظة الانهيار.

عندما تصبح وسائل الإنتاج الحيوية في يد فرد أو مملوكة ملكية خاصة لحفنة من الأفراد، ممن هم أصحاب رأسمال وشركات ربحية بامتياز، وعندما يكون الإنتاج والتوزيع وما يتعلق بالأمر من احتكار وتحديد أسعار تبعا لسياسات العرض والطلب، وتبعا لمفاهيم اقتصاديات السوق الحر، وفي ظل أنظمة مالية فاسدة تقوم على الربا والسمسرة والرشا، وما بينها من بذخ وإسراف وتبذير، عندئذ على البشرية أن تتوقع ما ليس بالحسبان.

الرأسمالية الليبرالية، بسبب طمع وجشع القائمين عليها، دفعت بكل قسوة إلى تحويل الملايين من الآدميين إلى عبيد للآلة ووسائل الإنتاج، ومن هم قائمون عليها من برجوازيين وملاك.

في الأمس القريب ونتيجة للتوسع الكبير وغير المحدود في الإنتاج أخذت الشركات الكبرى بالسعي للسيطرة على العالم من خلال تمويل وتوجيه الحملات العسكرية لاستغلال الأناسي والأراضي، لتامين المواد الخام من ناحية، ولضمان الأسواق وأماكن الاستهلاك من ناحية أخرى.

وهذا ما أفضى في نهاية المطاف إلى فرض حقبة استعمارية أذلت الملايين من أجل آلة السيد المستعمر ومن يقف وراءه ويسانده من طغم مالية حاكمة وأصحاب رؤوس أمول حالمة، ممن لا هم لهم إلا جني المزيد من الأموال والارباح.

وبعد الاستقلال المزعوم للمستعمرات هنا وهناك، أخذ الرأسماليون من خلال شركاتهم العملاقة الضخمة يمولون الحروب والانقلابات العسكرية في هذا البلد وذلك بغية استمرار التبعية والهيمنة والنفوذ، إلى أن صارت الإمبريالية حقيقة شاخصة في واقعنا المعاصر، من أفظع وأبشع حقائق القرن العشرين والحادي والعشرين.

الشيوعية حاربت الملكية الفردية لحساب الجماعية المزعومة وانتهت، والرأسمالية ما برحت تحارب الجماعية لحساب الفردية، وكلتاهما لا تلائمان الطبائع والفطرة البشرية السوية

مثل هذا النظام القائم في مبدئه أصلا على إطلاق العنان للغرائز الحيوانية حتما سيتصدع ويوصل القائمين عليه إلى السقوط والانهيار.

الشيوعية حاربت الملكية الفردية لحساب الجماعية المزعومة وانتهت، والرأسمالية ما برحت تحارب الجماعية لحساب الفردية، وكلتاهما لا تلائمان الطبائع والفطرة البشرية السوية.

البشر شئنا أم أبينا فرديون وجماعيون في آن واحد، لا قوام لأي منهم بما أنه بشر إلا بالاثنتين معا. وإطلاق عنان أي منهما على حساب الأخرى سيفضي حتما

أرقام و إحصائيات عربية مذهلة

مجموع ما تنفقه الدول العربية مجتمعة على البحث العلمي هو:
(١,٧) مليار دولار سنويا، أي ما نسبته (٠,٣٪) فقط من الناتج القومي الإجمالي.
(للمقارنة: في فرنسا ٢,٧٪، السويد ٩،٢ ٪ ، اليابان ٣٪ (أي ١٠ أضعاف ما تنفقه الدول العربية مجتمعة)، وفي إسرائيل ٤,٧٪ حسب إحصائيات اليونسكو!

الصكوك



الصكوك هي سندات إسلامية يصدرها البنك الإسلامي. وتتمتع الصكوك بالخصائص ذاتها للسندات التقليدية، لكن الفارق يتمحور حول ارتكازها على الأصول وتمثل ملكية عادلة في هذه الأصول. وتتوفر العائدات على الصكوك من العائدات المتولدة من إيجار الأصول. وتعتبر البنوك الإسلاميه رائده على الصعيد العالمي في إدراة الصكوك، وتغطي الصكوك أصولاً متنوعة بدءاً من حيازة الطائرات وصولاً على العقارات.



بصاحبه إلى ما لا يحتمل أو يطاق.
نعم هذا هو الناموس في حياة البشر، وما ينطبق على الفرد ينطبق على الجماعة، وما ينطبق على الجماعة ينطبق في حكمه على المجتمعات والشعوب والأمم.

تبعات النهج الرأسمالي العالمي

لقد أدى استبداد الفردية بالرأسماليين إلى إخضاع الدول ورجالاتها والسيطرة على مؤسساتها وسائر نظمها وسلطاتها، إلى درجة أن صار التشريع يسن ويشترى بالمال، وهكذا الرجال التنفيذيون ممن هم مديرون ووزراء، ومن هم رجال قانون وقضاء.

فمنذ أن ظهرت هذه النزعة واستبدت بأصحابها، والعالم مقسم بين الدول الرأسمالية الكبرى وشركاتها الضخمة العملاقة واتحادات الرأسماليين فيها.

وصار المال من أجل السيطرة والتحكم ينتج ويصدر إلى أن عزز الاحتكار وتمركز الإنتاج في دول دون أخرى، ولدى حفنة من الناس دون غيرهم من الاناسي. وصارت هنالك طغم مالية تعطي وتحرم، تبيع وتشتري، وتعلن متى شاءت حروبا وتصنع سلما.

وصارت هنالك بنوك دولية وأممية وإقليمية وقومية ووطنية ومحلية، كلها مربوط بعضها ببعض على أسس نفعية وربوية، وتصب في خزائن من هم رأسماليون فرديون.

وصار القائمون عليها يلعبون أدوارا فكرية وثقافية وسياسية واقتصادية واجتماعية إلى أن خرجوا علينا بخلطة «العولمة» التي استنزفت الجيوب وأفقرت الأمم والشعوب لينعم بخيراتها من لا يعرف من الحياة إلا قيمها المادية لا غير.

منذ أن طغت الرأسمالية وأحكمت سيطرتها على البشرية وعلى الأسواق العالمية والأمور تتراكم وتتفاقم يوما بعد يوم إلى أن بلغت في تخمتها الذروة، لتتفجر لنا على صورة أزمة مالية عالمية ربما تجر بعد إفلاس وتضخم وركود وكساد إلى حرب عالمية قذرة، قد لا تبقي ولا تذر.

وكل هذا ما كان ليكون لولا النظام الرأسمالي البشع الذي لا يقدس أصحابه إلا المال والثروة وحسب.

نظام كالرأسمالية قائم في مبدئه على إطلاق العنان للغرائز الحيوانية لا شك سيتصدع ويوصل القائمين عليه إلى السقوط والانهيار.

أميركا الأنموذج الرأسمالي الكبير

عجيب هو حال أميركا والإنسان الفرد في أميركا الذي يسرف ويبذر دون أن يكون في حساباته رصيد، حتى قارب المعدل العام للدين في واقع حياة الفرد الأميركي ثلاثين ألف دولار.

أميركا نفسها بحكم نهجها وسياستها الخارجية والداخلية أضحت أكبر بلد مدين في العالم، ويكفينا أن نشهد على ذلك ما نشرته وكالة المخابرات المركزية سي آي أي في كتاب الحقائق العالمية من أن أميركا مدينة بنحو ١٢ تريليون دولار أميركي.

صحيح أن الناتج القومي الإجمالي لأميركا مع نهاية العام ٢٠٠٧ قدر بـ١٣,٧٨ تريليون دولار وأن معدل ناتج دخل الفرد الأميركي كما قدر في العام نفسه بلغ حوالي ٤٥,٨٠٠ ألفا، إلا أن حجم الدين العام الداخلي قد تجاوز ٦٠,٨٪ من حجم الناتج القومي الإجمالي.

وصحيح أن عوائد هذا البلد الرأسمالي العملاق قد بلغت ٢,٥٦٨ تريليون لنفس العام، إلا أن مصاريفه ومدفوعاته قاربت ٢,٧٣ تريليون، وما إن انتهى عام ٢٠٠٧ حتى سجل الميزان التجاري عجزا يصل إلى قرابة ٨٤٧ بليون دولار أميركي.

هذا الوضع المؤلم في واقع حياة أكبر نموذج رأسمالي وأكبر اقتصاد عالمي أدى إلى تبعات وخيمة تجسدت مؤخرا في سلسلة من الأزمات المحلية والعالمية التي من أهمها أزمة القروض العقارية وأزمة القطاع المالي والمصرفي وأزمة تراجع الأسهم والبورصات وأزمة النفط وتراجع أسعاره وأزمة شركات الائتمان وأزمة شركات السيارات وأزمة المساعدات الدولية.

الاستهتار داخل الولايات المتحدة بالنظام المالي هو الذي أدى إلى أزمة الائتمان المالي التي يعاني منها العالم

وعلى الرغم من الإنكار والعنجهية والتعالي في مثل هذا الحال، اضطر الرئيس الأميركي السابق جورج دبليو بوش أن يعلن صراحة أن الاقتصاد الاميركي في خطر، وأن هنالك قطاعات رئيسة في النظام المالي الأميركي أضحت مهددة بالإغلاق.

وهذا هو ما دفع الرئيس الروسي السابق فلاديمير بوتين للقول بأن ما حدث ليس مجرد انعدام للإحساس بالمسؤولية من جانب بعض الأفراد في أميركا، بل عدم إحساس بالمسؤولية لدى النظام كله الذي يتباهى بالزعامة العالمية.

وتجرأ رئيس الوزراء البريطاني الحليف غوردون براون على القول إن الاستهتار داخل الولايات المتحدة بالنظام المالي هو الذي أدى إلى أزمة الائتمان المالي التي يعاني منها العالم.

وكان وزير المالية الألماني بير شتاينبروك أكثر جرأة عندما حمل أميركا مسؤولية الأزمة أمام برلمان بلاده وقال إن الولايات المتحدة تتحمل مسؤولية الأزمة المالية العالمية الراهنة جراء حملتها الأنغلوسكسونية التي تهدف إلى تحقيق أرباح كبيرة، ومكافآت هائلة للمصرفيين وكبار مديري الشركات.

من وجهة نظر واقعية لقد بدأت الأزمة ولم تنته بعد، وستستمر في اجتياحها للأسواق المالية العالمية دون استثناء، وعلى الرغم من ضخ آلاف المليارات من قبل البنوك المركزية في أميركا وأوروبا وآسيا وغيرها سيخسر الكثيرون ويربح القليلون، ممن يكنزون نقدا وذهبا وفضة، ممن بشرهم وتوعدهم الله بعذاب أليم (والذين يكنزون الذهب والفضة ولا ينفقونها في سبيل الله فبشرهم بعذاب أليم. يوم يحمى عليها في نار جهنم فتكوى بها جباههم وجنوبهم وظهورهم، هذا ما كنزتم لأنفسكم فذوقوا ما كنتم تكنزون).

ما تواجهه الرأسمالية العالمية اليوم ما هو إلا محق إلهي لكل ما هو ربا. بل إنها الحرب الإلهية على كل من أكلها وأطعمها، ولكن أكثر الناس لا يعلمون.

من هنا يجيء تصدع الرأسمالية العالمية، وعليه تبنى حتمية انهيارها ولو بعد حين.

مسألة أن يصاب الملايين بالفقر لصالح جيوب حفنة من الكانزين العالميين في أميركا الشمالية وأوروبا وآسيا وغيرها من حواضر الرأسمالية مسألة لم تعد تحتمل أكثر، لذا لا مناص من حتمية السقوط والانهيار.

ويبقى السؤال الكبير من سيخلف هذا الانهيار العالمي للرأسمالية الغربية؟ أهم العرب والمسلمون كما يتوهم ويتصور البعض أم غيرهم؟

وللإجابة على مثل هذا السؤال نقول إن المؤشرات الحالية تقول بأن الصينيين والهنود واليهود هم ورثة الرأسمالية العالمية، وهم من سيلعب بالمال والذهب والفضة إلى حين.

ما فقد في الأسواق المالية العالمية هنا وهناك سيكتشف عاجلا أم آجلا بأن كانزيه صينيون وهنود ويهود، ممن يعيشون في شنغهاي وبومباي وموسكو وفرانكفورت وباريس ولندن ونيويورك وتل أبيب وغيرها. أما العرب والمسلمون فلم يحن الوقت بعد ليكونوا البديل.

وإذا كانت المبشرات القرآنية والنبوية المحمدية تقول إن المستقبل للإسلام والمسلمين، فإن الأمر من وجهة نظر مستندة إلى واقع العرب والمسلمين تقول بأن ذلك لم يحن بعد.

المصريون ينفقون أموالهم في الهواء!

أن يتخطى الإنفاق على سلعة أساسية حاجز المليار فهذا طبيعي في بلد يسكنه ٨٠ مليون مواطن، أن يتخطى حجم الدعم الحكومي المليار أيضا أمر طبيعي في بلد يعاني معظم شعبه الفقر، أن يتخطى قطاع تطوير الخدمات الصحية حاجز المليار أصبح شيئا واردا في بلد ينتشر فيه المرض كالوباء، ولكن ليس من الطبيعي أن تنفق المليارات في الهواء!

الإنفاق في الهواء ليس بمعنى إلقاء المال في الهواء، ولكنه أخطر من ذلك، قد يكون لإلقاء المال في الهواء أثر ايجابي على شخص آخر قد يحصل عليه، ولكن أن يلقي المال دون الاستفادة منه وفي معظم الأوقات يكون ضرره اكبر من نفعه..إن كان له نفع أصلا !

الإنفاق على التدخين

يقدر الاستهلاك السنوي للسجائر ٨٠ مليار سيجارة في العام، أي يحرق كل يوم ما يقرب من ٢٠٠ مليون سيجارة، بتكلفة سنوية ٥ مليار جنيه، حيث يبلغ عدد المدخنين ١٣ مليون مدخن، يصرف على علاجهم ٣ مليار جنيه سنويا من الأمراض التي يسببها التدخين!!!!

الإنفاق على المخدرات

يقرب من ٢٠ مليار جنيه وهو يرتفع بمعدل مليار سنويا حيث أصبح من السلع الرائجة ولسهولة الحصول عليه، وهو ينتشر في أوساط الشباب بشكل أساسي، كما انه أصبح يمثل ٨٪ من الناتج المحلي الإجمالي، فضلا عن أن انتشاره بصورة كبيرة يزيد من معدلات الجريمة في المجتمع.

الإنفاق على المحمول

يعتبر اكبر قطاع لإنفاق المال في الهواء، حيث وصل عدد مشتركي خدمات المحمول إلى ٣٠ مليون مشترك، و يقدر حجم الإنفاق ب ٥ مليار جنيه سنويا، ولكن الغريب أن معظم من يمتلك أجهزة المحمول ليس بحاجة إليها وأنها ليست إلا سوى واجهة اجتماعية حتى ولو كانت مصاريفه تقطع جزءا كبيرا من دخله، فأصبح الآن "كارت" شحن الرصيد من أولويات المواطن البسيط وان كان حتى عبئا عليه.

وينفق المصريون وفق دراسة للمركز القومي للاتصالات نحو ١٨٦ مليون جنيه سنويا على نغمات ورسائل المحمول ، حيث تتنوع هذه الرسائل بين الصور، ومقاطع من الفيديو كليب التي يتناقلها الشباب فيما بينهم. كما انفق المصريون ١٢ مليون جنيه على ٤٠ مليون رسالة تهنئة تبادلوها خلال شهر رمضان الماضي فقط !

إذا تم حصر الأرقام السابقة، يتبين انه قرابة ٣٠ مليار جنيه تنفق في اللاشيء، أي في خمس أعوام ينفق ١٥٠ مليار جنيه، قد تكفي لإقامة دولة جديدة! لماذا لا توجه تلك الأموال في مسارها الصحيح؟ فتلك الأموال تستطيع أن تغرق مصر خبزا بدلا من المعارك التي تدور الآن بسببه.

أما الأموال التي تنفق في المخدرات، فهي في الأصل تنفق من قبل الشباب العاطل الذي يريد أي شيء يلهيه عن همومه، فيبحث عن المخدرات مهما بلغ سعرها حتى وان لم يملكه، إن الأموال التي تنفق في المخدرات كفيلة بحل جزء كبير من مشكلة البطالة ومشاكل أخرى عديدة، ولكن هل من يوجه تلك الأموال في مسارها الصحيح؟؟؟

شهادات الغربيين عن الإقتصاد الإسلامي

منذ عقدين من الزمن تطرق الاقتصادي الفرنسي الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد " موريس آلي " الى الازمة الهيكلية التي يشهدها الاقتصاد العالمي بقيادة "الليبرالية المتوحشة" معتبرا ان الوضع على حافة بركان ، ومهددا بالانهيار تحت وطأة الأزمة المضاعفة (المديونية والبطالة) .

واقترح للخروج من الازمة واعادة التوازن شرطين هما تعديل معدل الفائدة الى حدود الصفر ومراجعة معدل الضريبة الى ما يقارب ٢٪ وهو يتطابق تماما مع تحريم الربا ونسبة الزكاة في النظام الاسلامي .

طالب رئيس تحرير صحيفة لاجورنال دي فاينانس رولان لاسكين في صحيفته بضرورة تطبيق الشريعة الإسلامية في المجال المالي والاقتصادي لوضع حد لهذه الأزمة التي تهز أسواق العالم من جراء التلاعب بقواعد التعامل والإفراط في المضاربات الوهمية غير المشروعة .

وعرض لاسكين في مقاله الذي جاء بعنوان : «هل تأهلت وول ستريت لاعتناق مبادئ الشريعة الإسلامية ؟» المخاطر التي تحدق بالرأسمالية وضرورة الإسراع بالبحث عن خيارات بديلة لإنقاذ الوضع ، وقدم سلسلة من المقترحات المثيرة في مقدمتها تطبيق مبادئ الشريعة الإسلامية برغم تعارضها مع التقاليد الغربية ومعتقداتها الدينية .

وفي افتتاحية مجلة تشالينجز والتي تعد من اكبر الصحف الاقتصادية في أوروبا ، استنكر رئيس التحرير بوفيس فانسون التساهل في تبرير الفائدة وقال « أظن انه لو حاول القائمون على مصارفنا احترام ما ورد في القرآن من تعاليم وطبقوها ، ما حل بنا ما حل من كوارث وأزمات ، وما وصل بنا الحال إلى هذا الوضع المزري ، لان النقود لا تلد النقود » .

ونقل عنه كذلك مستسمحا البابا بنديكت السادس عشر قائلا : أظن أننا بحاجة أكثر في هذه الأزمة إلى قراءة القرآن بدلا من الإنجيل لفهم ما يحدث بنا وبمصارفنا لأنه لو حاول القائمون على مصارفنا احترام ما ورد في القرآن من تعاليم وأحكام وطبقوها ما حل بنا ما حل من كوارث وأزمات وما وصل بنا الحال الى هذا الوضع المزري لان النقود لا تلد النقود.

وها هو جاك اوستري أستاذ الاقتصاد الفرنسي يقول : إن طرق الإنماء الاقتصادي ليست محصورة في النظامين المعروفين الرأسمالي والاشتراكي ، بل هناك اقتصاد ثالث راجح هو الاقتصاد الإسلامي الذي يرى هذا المستشرق انه سيسود المستقبل لأنه على حد تعبيره أسلوب حياة كامل **un mode total de vie** يحقق المزايا ويتجنب المساوئ .

البنك وحساب «ممنوع من الصرف»

عبد الحكيم مفيد

مختص في الشؤون الإسرائيلية والمجتمع المدني

عندما تدخل إلى البنك فانه يستقبلك على الباب بـ «اسحب» ،وعندما تخرج يأمرك على الباب «ادفع».

البنك مؤسسة سحرية،فهو يتيح لك فرصة غير عادية للتعامل مع الحياة،البنك لا يطلب منك أكثر من أن تزوره،هناك يسحرك الموظف،بالفوائد الجمة،وانه بإمكانك أن تفعل كل شيء ، «نشوة كاذبة» ، لكنها ممتعة للوهلة الأولى، و لا ينسى أن يذكرك كل الوقت حتى وأنت بضيافته أن عليك أن تدفع.

لماذا يذهب الناس إلى البنك؟ لأنهم غير قادرين على تدبر أمورهم ،وبدون البنك «صعبة الحياة» ، كما يبرر الناس لانفسهم ،ولكنها مع البنك أصعب بكثير، على الاقل أصعب من الاستدانة من الجيران.

البنك يساعد الناس على تدبر أمورهم، كيف؟، منذ اللحظة الأولى التي تستدين من البنك أو تكبّر «إطار الاعتماد» فأنت تقرر ببساطة أن لك شريكاً منذ الآن ،شريكاً في أموالك ،فيما تكسب بتعبك وكدّك على مدار الشهر،عندما تستيقظ مبكرا وتذهب إلى العمل فانك تعيل عيالك،وتعيل المدير العام للبنك،الذي يصل راتبه إلى ٢٠ ضعفاً من راتبك.

تخيل انك تخاطر على حياتك في الطابق العشرين،وتتحمل حر الصيف وبرد الشتاء ليضحك المدير العام آخر الشهر، أو ليحصل على أسهم في البنك لانه نجح في توريطك؟

> الاستهلاك عادة مرتبط بإمكانية الحصول على المال،والبنك يوفر لك بسهولة متناهية «سحب إطار» هو ضعف راتبك عادة، وبطاقة اعتماد مغرية للغاية ودفتر شيكات تنتهي الكثير من أوراقه في مكاتب المحامين أو في ممارسة الاحتيال والنصب

تخيل انك تدوخ في تدبر شؤون بيتك وعيالك لتجد نفسك في آخر الشهر تدخل اقل ما تربح بدون أن تشتري شيئا ؟

ماذا كان الواحد سيفعل لو أضاع كل شهر مبلغاً من المال بشكل ثابت،على وجه التأكيد انه سيصاب باليأس، فلماذا لا ييأس حين يضيعه كل شهر في البنك؟؟

لكن ليس هذا هو كل شيء، هذه فقط البداية ، بداية رحلة غير سعيدة، بل وتعيسة ،تنتهي في المحاكم أحيانا، وفي قطع علاقات مع أصدقاء وأخوة فقط لأنهم ارادوا أن «يساعدوك» لتتدبر أمورك ،بعد أن وقعوا على كفالة مقابل قرض حصلت عليه ،فتورطت وورطت معك غيرك؟

البنك لا يشاركك في مالك فقط،البنك يعلمك كيف تكون «ليس أنت»،لأنه يخلق أوهاما ويجعلك منفصم الشخصية.

يعلمك البنك قاعدة أساسية،هي ابسط قاعدة يعمل بموجبها، بدونها لا معنى لوجوده، الاستهلاك، ويعلمك أن الاستهلاك هي «قيمة» حياة.

عندما تنضم الى البنك فان الأمر لا يتوقف عند مسالة الإجراءات المالية، فهو يعلمك انه بالامكان أن توفر لنفسك ما تريد،وليس هناك ما هو غير موجود،بإمكانك أن تشتري،وتستهلك،وترفّه نفسك دائما،فهو يناسب نفسه ويتأقلم مع نمط الحياة الذي ورطك به،حتى تعتقد انه جزء لا يتجزأ من حياتك.

في البنك يمر الزبون في ثلاثة مراحل،الأولى هي الدخول إلى النادي،والثانية هي التمدد والثالثة هي التورط.

الدخول إلى النادي هي مسألة عادية للغاية،راتبك أو مخصصات التأمين للأطفال،أو حاجتك استعمال الشيكات أو لبطاقة الاعتماد على أساس أن هناك دخل سيغطي الإقساط القادمة .

المرحلة الثانية هي مرحلة التمدد،وهي مرحلة يخرج بها الفرد من «الاستعمال» العادي الروتيني ، إلى التمدد الاستهلاكي، الذي يتيحه «تمدد» الحساب في البنك، «حجم الإطار» وبطاقة الاعتماد والشيكات .

هذه المرحلة ترافقها تغيرات نفسية ، يكون الوهم قد تمكن من وعي الزبون،حيث أن توفر «أدوات الجريمة» تدفع بالزبون إلى توسيع حجم الاستهلاك.

تكون سهولة إصدار الشيكات واستعمال بطاقة الاعتماد قد نقلتك إلى تلك المرحلة،في هذه المرحلة يميل الزبون إلى التمدد في العملية الاستهلاكية،حيث يصبح بالإمكان الحصول على «المال» بسهولة واقتحام مجالات استهلاك لم تعرفها من قبل.

الاستهلاك عادة مرتبط بإمكانية الحصول على المال،والبنك يوفر لك بسهولة متناهية «سحب إطار» هو ضعف راتبك عادة، وبطاقة اعتماد مغرية للغاية ودفتر شيكات تنتهي الكثير من أوراقه في مكاتب المحامين أو في ممارسة الاحتيال والنصب،أما البطاقة فـ«تسلك» بها حتى تلقى حتفها في الصندوق السحري الذي تدخلها إليه فيخرج لك النقود ،وفي احد المرات وأنت على عجلة من أمرك في طريقك إلى عرس أو إلى نزهة عائلية تعود إلى السيارة (التي لم تسدد إقساطها بعد) ،وتنقلب سحنتك وتكفهر وجنتك،وتقطّب حاجبيك،لان البطاقة صارت في عداد الموتى قبل دقائق وأنت تحاول أن تسحب ٢٠٠ شاقل وأحيانا اقل من ذلك.

المسالة لا تنتهي إلى هنا،البنك الآن يطالبك بسد الدين الذي تراكم،وبطاقة الاعتماد تنتظر سداد الإقساط على مدار السنة القادمة،والشيكات لا تساوي الحبر الذي كتب عليها «ادفعوا لأمر فلان..»،هذا مع علمك أن حسابك ممنوع من الصرف»،بعد أن «طجّت» الشيكات بشكل متواصل وبدون توقف،ماذا ستفعل إذن؟

آه ،من لا يعرف انك في الطريق إلى البنك للحصول على قرض لتسوية الحساب ، بعد أن ما عاد البنك «يضيق بك ذرعا»،ومعاش المدير العام هل تذكر؟.

أنت تعتقد أن المسألة منتهية،منذ الآن عليك أن تسدد شهريا مبلغا ثابتا يشمل النسبة المخصصة لمعاش المدير العام،ومنذ الآن ستضطر أن تلائم نفسك للواقع الجديد،تتأفف كل الوقت،وتتحسر على رحلة خسرتها لانطاليا بحملة تنزيلات مذهلة،ونهاية أسبوع في ايلات او طابا او شرم الشيخ من شدة حبك للعرب،الحياة الآن أولا بأول، إذا توقفت عن الدفع فقد يوقفوك في الشرطة بعد حين، عليك أن تدفع ،الآن شريكك نفذ صبره، الذي ابتسم في وجهك أول مرة،ووجه لك النصائح ،وأكد لك أن «البنك دائما مع الزبون»،يطاردك ويقض مضجعك،كل هذا لأنك اقتنعت انه لا يمكن الحياة بدون البنك،وماذا ستفعل الآن ، هل سألت نفسك بماذا «ساعدك البنك»،ماذا فعلت بواسطة البنك وما كنت لتفعل بدونه؟ ، أنا أجيبك:

اشتريت من المشبير بالإقساط، وأكلت حمص مع بقدونس بقرض من فيزا (هذه ليست نكتة)، ومقت نفسك في ايلات وأنت تتأفف ،وعدت من شرم الشيخ مكسور الخاطر تعض أصابع الندم على هيك رحلة، واشتريت كاتشوف بالتقسيط لمدة ثلاثة أشهر،ولم تترك حملة تنزيل إلا وشاركت بها،اشتريت ما تريد وما لا تريد، ذهبت لتشتري زيت وسكر وطحين فعدت بالميونيز والكورنوفليكس والنقانق المنتجة في مصانع سيئة الصيت.

هل تذكر ماذا قلت حين رن جرس الهاتف بالبيت وكان احد أصحاب الشيكات الراجعة على الهاتف ،رد ابنك فقلت «قول لو أبوي مش هون»،وإذا كان ابنك قليل الذكاء فقد يكون قال:«أبوي بقلك انو مش هون»،أنت الآن لا تمارس النصب فقط، بل تعلم ابنك على الكذب،وإذا دعتك الحاجة فقد لا تتردد بإصدار شيكات «لحساب ممنوع من الصرف» عن سبق إصرار،لوقتها «ربنا بهونها»،لكن بالتأكيد لن تتوقف عن الاعراس،هذا مؤكد،بدون وقف التنفيذ،ماذا ستفعل الآن،ببساطة لن تذهب.

لماذ كل هذا لأنك «بدك تكون مثل الناس»،وأين الناس الآن الذين تريد أن تكون مثلهم،ماذا يفيدونك.

البنك هو «مدرسة أوهام»،يوهمك ان بإمكانك أن تفعل كل شيء، «لانو ما في حد أحسن من حد»،لا تصدق هذا الكلام،لأنه يورطك.

البنك هو شريكك في مالك منذ أن تنضم إليه ،منذ اللحظة الأولى.

يبتسم في وجهك البنك بعد أن تكون سحبت الباب والمال،ويلحقك بعد أن تكون دفعت الباب للخروج،لتدفع أنت الآن.

وفوق كل هذا وقبل كل هذا،فان البنك يمحق بركة مالك ،لان من يدخل هناك لا يمكن أن لا يختلط بماله الربا حتى ولو كان غباره.

هل تريد أن تعيش بدون نكد،هل تود أن تطرح البركة في مالك ؟،هل تريد أن ترزق من حيث لا تحتسب؟

اخرج من البنك، الآن وليس غدا،من الوارد أن تكون مرحلة «التكيّف» صعبة،لكنها أسهل بكثير من الغرق المحتوم.

« يا ايها الذين امنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا..»

«ومن يتق الله يجعل له مخرجا ويرزقه من حيث لا يحتسب»،صدق الله العظيم.

هل فهمت المعادلة الآن؟

إياك أن تساهم في راتب المدير العام.



行走水路時一般都要乘龍舟如"天子乘

«دعوا الصين تنام.. فإذا ما أفاقت، ستزلزل العالم»

إقتصاد الصين ينمو من دون تنمية ازدهار كأنه جزيرة في محيط

تقول الايكونومست أن الصين ستكون إلى الدولة الأولى في النمو الاقتصادي عام ٢٠٢٠ وسيبلغ حجم ناتجها المحلي ٢٩,٦تريليون دولار. وهي اليوم إذا اعتمدنا الارقام المعلنة وغير المعلنة، تشغل الموقع الثالث بعد اليابان، حيث يقدر الناتج فيها ب٢,٧٦ تريليون دولار. يضاف له ٢٤٪ سوق سوداء وإخفاء للمعلومات في حين أن حجم الناتج الألماني ٢,٩ تريليون دولار.

رغم الإجراء والسياسات الهادفة للحول دون تحول النمو السريع إلى حمى، بقي النمو 11.9% في النصف الاول من عام ٢٠٠٧، ولم ينفع ما سمي بالتحكم الكلي ورغم ذلك، هي دولة نامية على صعيد التنمية. خلل في البناء الاقتصادي لمصلحة الصناعة الرخيصة منها بشكل خاص، ودخل الفرد السنوي لم يصل إلى أكثر من ٢٨٠٠ دولار أي خُمس البلدان المتقدمة، وعدم التوازن بين المناطق الحضرية والريفية صارخ، والجرائم الاقتصادية والفساد وانعدام الشفافية، ظواهر متفشية.

المواكبة بين النمو والتنمية، لا تشير إلى ردم الهوة المتفاقمة. إذا فالصين بلد عملاق في اقتصاد الحجم ومتوسط في مؤشرات التنمية المستدامة.

الصين عملاق يتمدد في شرق آسيا، على رقعة مساحتها ٩,٦ ملايين كلم لتحتل موقع رابع أوسع دولة في العالم، وتهيمن على اكبر تجمع سكاني ١,٣ مليار نسمة أي إن كل ثلاثة في العالم رابعهم صيني. قديما نصح نابليون بونابرت بعدم إيقاظ هذا التنين، حين قال: "دعوا الصين تنام، فإذا ما أفاقت فستزلزل العالم».

السبات لم يدم طويلا

هذه الصين، أي اقتصاد تبني؟ وأين هي بين الأمس واليوم؟ قبل تأسيس الجمهورية عام ١٩٤٩، كانت الصين دولة فقيرة وضعيفة، تعداد سكانها ٥٠٠ مليون نسمة، وأعلى أرقام سنوية لمنتجاتها الرئيسية الغزل ٤٤٥ ألف طن، الأقمشة ٢,٧٩ مليار متر الفحم الخام ٦١,٨٨ مليون طن، الكهرباء ٦مليارات كيلواط / ساعة والحبوب ١٥٠ مليون طن، والقطن ٨٤٩ألف طن.

هذا السبات لم يدم طويلا، وحدثت نبوءة بونابرت. فعبر البناء الواسع النطاق، وبعد ٥٨ عاما صارت الصين اليوم ثالث دولة في حجم الاقتصاد بعد الولايات المتحدة واليابان، فمن رحم ثان، غير الرحم ‹الاشتراكي› بدأت في أوائل السبعينات موجة خصخصة واستبدال لنظام الزراعة الجماعي بالزراعة العائلية.

وأنشأت البنوك لتمويل المشروعات الصغيرة والمتنوعة، في أواخر التسعينات، كانت معظم شركات الدولة قد بيعت للقطاع الخاص، وتحولت البنوك للعمل كهيئات تجارية.

أرضية صالحة للنمو :

رافق هذا كله، تطوير للبنى التحتية، شوارع وطرق، موانئ ومطارات، شبكات اتصال، مستفيدة من انجازات الصحة والتعليم والمواصلات العامة (خصائص النظام الاشتراكي)كل ذلك شكل أرضية صالحة للنمو، ولتشجيع القطاع الخاص الذي يستحوذ اليوم على أكثر من ٧٠٪ من الاقتصاد الصيني، وكان لضخ الائتمانات تمويلا للمشروعات الكبرى، وللنظام المالي الموجه لاعتبارات الربح والتنافسية، دور مميز في الاندفاعة الاقتصادية، طبعا لا يغيب عن البال جو الاستقرار السياسي خلال الفترة الأخيرة، باعتباره حضنا دافئا للنهضة العجائبية.

الاقتصاد اليوم سمات نمو اقتصادي مغاير :

يتمتع الاقتصاد الصيني اليوم، بسمات أساسية أهلته لانتزاع موقعه المغاير. فعدا عن الطاقات الهائلة الكامنة في السكان والموارد الطبيعية، كان لنمط توظيفها وآلية استخدامها شرط أدى إلى التالي:

أ – ارتفاع مطرد في إجمالي الناتج المحلي، فقد نما من ٧,٣٤ مليارات دولار عام ١٩٥٢ إلى ٢,٦٥٠تريليون دولار عام ٢٠٠٦ (حسب الإحصاءات الرسمية، وبمعيار الصرف الحالي). وفي هذا يكون الناتج الإجمالي قد تضاعف ٣٥٨ مرة. ومعدل النمو السنوي بين ٩ و١٠٪ منذ ١٢عاما.

ب– تعظيم الإيرادات المالية الوطنية، أكثر من ٦٢٠ ضعفا من ٠,٨٤ مليار دولار عام ١٩٥٢ إلى 523.8 مليار دولار عام ٢٠٠٦. كما أن زيادة مصروفات دعم البنية الأساسية والإنتاج وصل إلى ٣٥١ ضعفا.

ج– ازدياد قيمة الصادرات والواردات أكثر من ١٥٠٠ ضعف، بين ١٩٥٠ و٢٠٠٦. من 1.13 مليار دولار إلى ١٧٦٠,٤ مليار دولار، وقد توسعت العلاقات التجارية لتصل إلى العلاقات مع ٢٠٠ دولة عام ٢٠٠٦. وبهذا أصبحت ثالث اكبر دولة تجارية في العالم. كما تغيرت بنية التجارة الخارجية بالكامل، حيث كانت حصة الزراعة عام ١٩٥٢، ٨٣,٤٪، وصلت في عام ٢٠٠٦ إلى5.5% ، والباقي منتجات صناعية وتكنولوجية وخدماتية.

د– تراكم فرص العمل من ١٨٠ مليون فرصة عام ١٩٥٢، أي ٣٦,١٪ من إجمالي السكان حينها، إلى ٧٥٤ مليونا أو ٥٨,١٪ من إجمالي التعداد عام ٢٠٠٦ .

أشكال الإنتاج أين تجسد النمو؟

حسب إحصاءات مصلحة الدولة للإحصاء في الصين خلال الأعوام من ٢٠٠٣ إلى ٢٠٠٦ كانت الزيادة المعلنة للناتج الوطني بمعدل ١٠,٤٪ سنويا، بينما في الاقتصاد العالمي وصلت إلى ٤,٩٪ فقط. واحتلت الصين المرتبة ١١ في سرعة الزيادة عام ٢٠٠٦ (حسب صندوق النقد الدولي في إحصائه ل ١٨٠ دولة) ووصل حجم الاقتصاد الصيني إلى احتلال المركز الرابع عالميا بعد أن كان في المركز السادس عام ٢٠٠٢. وتركز الإنتاج في سلع حيوية. فعلى أصعدة الفحم والاسمنت والسماد الكيماوي حازت السبق الاول، أما في الفولاذ والقماش وتوليد الكهرباء فالمركز الثاني، والنفط الخام الخامس.

أما على صعيد الإنتاج الزراعي، فكانت الحبوب واللحوم والقطن والفول والفواكه، أولى عالميا، وكذلك الشاي. أما قصب السكر فالثالثة ، الصين تنتج ثلثي إنتاج العالم من ماكينات تصوير المستندات وأفران الميكروويف و D.V.D والأحذية ونصف إنتاج العالم من الملابس وآلات التصوير. وهي اكبر دولة في تصدير منتجات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وهذا من أهم عوامل تحقيق فائضها التجاري. أما على صعيد الكمبيوتر الشخصي Lap-Topفتنتج خمسي الإنتاج العالمي.

أرقام و إحصائيات عربية مذهلة

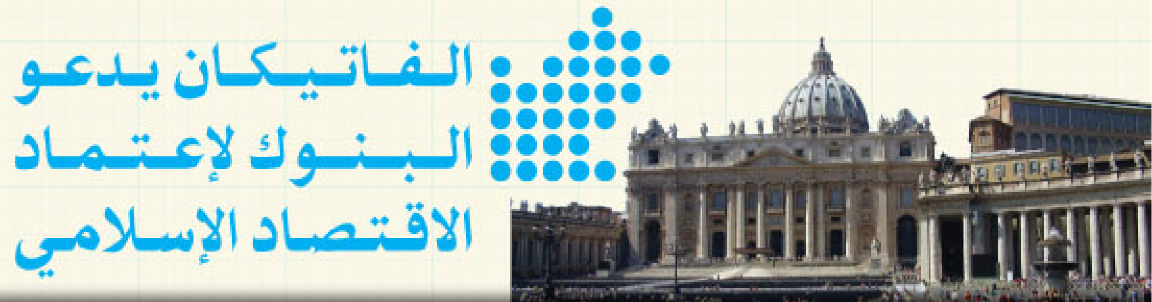
مجموع الدخل السنوي للخادمات في البيوت العربية هو (35) مليار دولار، أي ما يقارب (3) مليارات دولار شهريا!!

حجم الإنفاق على التبغ في السعودية يكفي لبناء ١٧ مدينة طبية

حسب آخر إحصائية زاد عدد المدخنين عن ١,٣ بليون نسمة وتزايد استخدام التبغ ٢٤ في المائة بدول الشرق الأوسط التي تعتبر أكثر المناطق استهدافاً لشركات التبغ للترويج له.

تقارير منظمة الصحة العالمية تؤكد أن ما ينفق على الرعاية الصحية لمرضى التدخين يعادل ميزانية وزارة الصحة في الدول التي تهتم بالرعاية الصحية أكثر من غيرها، مقارناً ذلك بأرقام واردات التبغ للسعودية خلال الخمس سنوات الماضية ٢٠٠٠ ـ ٢٠٠٤، والتي بلغت حسب إحصائيات مصلحة الجمارك ٦,٢ مليار ريال، مشيرا إلى انه إذا أضيف إليها ما أنفق على الرعاية الصحية لمرضى التدخين خلال نفس الفترة، نجد أنها حسب تقديرات منظمة الصحة العالمية تساوي (١٠,٨) مليار ريال، إذ يقدر مجموع الإنفاق على التبغ وما يحدثه من أمراض بـ (١٧) مليار ريال خلال الخمسة أعوام الأخيرة.

ويشار إلى أن هذا المبلغ يكفي لبناء ١٧ مدينة طبية لو فرضنا أن تكلفة المدينة الطبية تبلغ مليار ريال، كما أن نفس المبلغ يمكن أن يوفر راتب تقاعد قيمته (5000) ريال لـ(٣,٤) مليون متقاعد، مؤكدا انه يمكن أن يتحول هذا المبلغ لدعم العديد من المشاريع التنموية موفراً على الميزانية سيولة لا يستهان بها خاصة وأنه لا يقل عن نصف فائض ميزانية العام الماضي إلا بثلاثة مليارات ونصف المليار فقط.



الفاتيكان يدعو البنوك لإعتماد الاقتصاد الإسلامي

بعد انهيار الشيوعية وانحسار مبادئها وأفكارها وتخلي معظم الأنظمة عن الاشتراكية كمنهج اقتصادي، جاءت الأزمة المالية الأخيرة لتكشف فشل الرأسمالية هي الأخرى في إقامة التوازن وتجلي ما بها من عوار وبذور انهيار.. وفي هذه الأثناء تحدث الكثيرون بثقة واعتزاز عن المنهج الاقتصادي الإسلامي وعظمة التعاليم الربانية التي تنجي البشرية من الانحراف وراء أوهام الاشتراكية وجشع الرأسمالية.

لكن المفاجأة الحقيقية أن الدعوة إلى اعتماد قواعد الاقتصاد الإسلامي جاءت هذه المرة من قلعة المسيحية ((الفاتيكان)) فقد دعت صحيفة الفاتيكان الرسمية «لوبزيرفاتوري رومانو» في مقال لها إلى اعتماد الأساليب المالية الإسلامية لأنها تشتمل على المبادئ الأخلاقية التي ستعيد الثقة بين البنوك والعملاء.

وأضاف المقال:» يمكن للبنوك الغربية استعمال الأدوات الإسلامية مثل الصكوك لتمويل صناعة السيارات أو دورة الألعاب الأوليمبية القادمة في لندن».

وفي تصريح لمحرر الصحيفة «جيوفاني ماريا فيان» قال: «إن الديانات الكبرى دائما تهتم بالبعد الإنساني في الاقتصاد»، لكن الحقيقة التي أغفلها المحرر هي أن الإسلام وحده بحفظ الله لتعاليمه من التحريف هو الذي يقدم منهجا واضح المعالم لبناء الاقتصاد على أسس سليمة.

المسلمون وعالم الإقتصاد



أنس سليمان

طالب دكتوراة – اقتصاد ومصارف اسلامية جامعة اليرموك – الأردن

> إن ما يحتاج إليه المسلمون اليوم لكي ينهضوا اقتصادياً، هو أن يجدوا العقيدة التي تدفعهم إلى العمل، وزيادة الإنتاج، وفي الوقت نفسه تدفعهم إلى أن يقتصدوا من استهلاكهم طوعاً إلى أقل قدر ممكن.. وهل يمكن أن تفعل ذلك بالمسلم سوى عقيدته الإسلامية؟

في كل عصر تشغل الفكر الإنساني قضية يراها مشكلة هامة، فهو دائم الفكر حولها، دؤوب في بحثه عن حل لها، يقيس بها حظه من السعادة والشقاء... وفي عصرنا ووقتنا هذا ترى الناس أفراداً كانوا أو جماعات، رجالاً كانوا أو نساء، في شكوى دائمة من تكاليف المعيشة، فخرجت المرأة لتعمل بجانب الرجل، ولجأ البشر إلى تحديد النسل خوفاً من أعباء الحياة، وأصبحت قيمة كل شيء يحددها الشيكل والدولار.. بل أصبح الناس يؤمنون بأن أي إصلاح لا بد من أن يبدأ بإصلاح أحوال معيشتهم.

لذلك رأينا المبادئ والمعتقدات التي تتصارع اليوم تلبس ثياباً اقتصادية، وتبشر بالحلول الإقتصادية للفرد والمجتمع، ذلك لأنها أدركت أن إنسان العصر الحديث لا يمكن أن تصل إلى عقله إلا عن طريق مزيد من الإشباع لرغباته أولاً...

وإذا كان مقياس الرجال بالمال مرفوضاً رفضاً قاطعاً، لأنه دلالة على تخلف ونقص في العقل والأخلاق... فإن الأمر على صعيد الدول يكون مختلفاً إلى حد كبير، فلعله لأول مرة في تاريخ البشرية، تقاس قوة الأمم بقوتها الإقتصادية، فالدولة القوية اقتصادياً يمكنها أن تصبح قوية عسكرياً، ولكن القوة العسكرية وحدها لا تكفي لتحقيق الرخاء.

المشاكل الاقتصادية

أصبحت أهم مشاكل العالم اليوم هي المشاكل الاقتصادية، وأكبر أهداف الأمم هو تحقيق اقتصاد قوي، وتراجع الاستعمار العسكري ليحل محله استعمار اقتصادي، وأصبح أي تغيير في نظام الحكم في الدول المختلفة يحدث باسم الإصلاح الإقتصادي، بل أصبح الهدف الأساسي للعملية التربوية في كثير من الأحيان هو في غايته هدف اقتصادي.

ولعله يتساءل المرء: ما هذا الذي يحدث في عصرنا؟ هل زاد عدد البشر على كوكبنا بدرجة جعلت صراع الإنسان حول قوت يومه صراعاً ضارياً من أجل البقاء؟ أم هو نزعة مادية طغت على الإنسان فأصبح لا يرى سبيلاً للسعادة سوى إشباع رغباته الحسية، وبالتالي فهو يجهد نفسه بالبحث المتواصل عن طرق جديدة للحصول على مزيد من المال؟ أم هو التقدم الصناعي والتكنولوجي الذي جعل متطلبات الحياة كثيرة ومتنوعة؟

هل هناك علم اقتصاد إسلامي؟

وهكذا نرى أن علم الإقتصاد – شأنه شأن العلوم الطبيعية– يتبع المنهج العلمي في البحث والإحصاء والوصول إلى قوانين ونتائج محددة يمكن التأكد من صحتها بالطرق العلمية. لذلك لا خلاف بين دارس وآخر إلا كما يحدث في العلوم الأخرى، وبذلك لا أرى أن هناك علم اقتصاد اسلامي، إلا إذا قلنا علم نفس إسلامي، أو علم إجتماع إسلامي، أو علم الفيزياء الإسلامي... الخ، فكل يثبت صحته يقبله الإسلام، وإذا ما ثبت عدم صحته يوماً ما فهو مرفوض إسلامياً، فالإسلام أمرنا بالبحث العلمي، ورفع مكانة العلم والعلماء، إذ أن الإسلام كدين يفتح لنا أبواب العلم، ولكنه لا يلزمنا بشيء من علوم الدنيا فقد قال صلى الله عليه وسلم "أنتم أعلم بشؤون دنياكم".

إذاً فنحن لا نختلف مع الأمم الأخرى حول علم الإقتصاد، فنحن مع العلم حيثما كان، ولكن خلافنا حول السياسات والمذاهب والمآرب الاقتصادية التي هي وجهة نظر أفراد أو جماعات حول الأهداف التي يجب أن يسعى المجتمع لتحقيقها.

هل هناك مذهب اقتصادي إسلامي؟

إذا ما استعرضنا بعض المذاهب الإقتصادية نجد أنها نشأت معبرة عن واقع جيل معين في مجتمع ما، وعن آمال هذا الجيل وطموحاته وأهدافه، بل عن أخلاق هذا الجيل بسلبياتها وإيجابياتها.

فالمذهب التجاري (الميركانتلزم)

جاء معبراً عن بداية النهضة الأوروبية، ونشاط التجارة الخارجية، وظهور الدول القوية، التي تبعث برجالها لفتح أسواق ومناطق نفوذ جديدة في العالم، وليجلبوا إليها المعادن النفيسة والتي بها تقدر ثروة الدولة وقوتها، وحيث إن ذلك العصر الذي يقع بين منتصف القرن الخامس عشر وأوائل القرن الثامن عشر كان عصر الدولة الفتية الناشئة فقد تميز المذهب التجاري بالمغالاة في الوطنية الاقتصادية، بفرضه الحماية، وتمسكه بحق الدولة في التدخل في النشاط الإقتصادي.

المذهب الطبيعي(الفيزيوقراط)

جاء مع انتشار أفكار "روسو" و "فولتير" التي مهدت للثورة الفرنسية ومع قسوة نظام الإقطاع، وظهور المد الصناعي الزاحف ظهرت المبادئ الاقتصادية للطبيعيون (الفيزيوقراط) لتنادي بأن الأرض الزراعية هي مصدر الثروة والانتاج، وقد عرف للفيزيزقراط موقفهم السلبي من الإدخار وموقفهم الإيجابي من الأجور لأن ذلك يعضد الطلب وبالتالي يرفع مستوى الدخل، كما ويعود الفضل إليهم في تأصيل المذهب الفردي وفلسفة الحرية الإقتصادية.

المذهب التقليدي (الكلاسيكي)

ان التطورات الاقتصادية والاجتماعية التي مرت بها أوروبا مهّدت لانبثاق مدرسة جديدة هي المدرسة الكلاسيكية، الذي عبّر عنه آدم سميث بقوله : إن العمل هو أصل الثروة وليست الأرض الزراعية، وبالتالي فالصناعة والتجارة ليستا عقيمتين، ولكنهما منتجتان، ونادى بتقسيم العمل والتخصص وأظهر أهمية رأس المال.. ومع نمو رؤوس الأموال وما واكبه من تقدم صناعي كبير ظهرت الرأسمالية مبهورة بقوة المنشآت الكبيرة، حالمة بمجتمع الوفرة الذي يعود على الجميع بالخير المادي.

المذهب الإشتراكي

لمّا ظهرت مساوئ النظام الرأسمالي؛ نظراً لأن مصالح الافراد لا تتفق دائماً مع مصالح المجموع، فقد ظهرت أفكار اشتراكية إصلاحية كأفكار "روبرت أوين"، و "لويس بلانك" وغيرهم من آباء الحركة التعاونية والمصلحين الاشتراكيين.. ولما عجزت هذه الإشتراكية الإصلاحية عن التصدي للقوة الرأسمالية، وإصلاح عيوبها، ظهرت اشتراكية جديدة يائسة من إصلاح الفرد، الذي هو دعامة الرأسمالية، منادية بزوال الملكية الفردية، وحصر الملكية في يد الدولة التي سوف تعمل لمصلحة الجميع، وتبلور هذا الفكر في الشيوعية.

والآن نعود لنتساءل : هل هناك مذهب اقتصادي اسلامي محدد ؟

لكي نجيب على هذا التساؤل نقول :ان الإسلام دين سماوي جاء ليكمل بناء الإنسان الأخلاقي، ويحرره من الخرافات والأوهام، وهو دين جاء لجميع الأمم، وفي جميع الأزمان منذ ظهوره إلى قيام الساعة، والأمم تتقدم وتتأخر، وترتقي وتنحدر، ويزدهر اقتصادها ويذبل، وتنتقل الأمم من طور حضاري إلى آخر، فكيف يفي مذهب اقتصادي محدد باحتياجات سائر الأمم في جميع العصور لذلك أقول : إن الإسلام قد وضع أحكاماً عامة، وحدد حدوداً ليس للمسلمين أن يتجاوزوها، وهذه الأحكام تحدد سلوك الفرد المسلم في مختلف نشاطاته بما فيها نشاطه الاقتصادي، وهذه الأحكام تحدد الحد الأدنى للسلوك الإنساني الذي يلتزم به المسلم لتصلح حياته وحياة مجتمعه.

فقد حرّم الإسلام الربا، وحرّم بيوع الغرر الذي يُظلم فيها أحد الطرفين، وحرّم كل عقد لم تستوف به المعرفة التامة، وحرّم الإحتكار، وكفل الحد الأدنى للفرد في المجتمع بما يضمن له حياة كريمة وهو ادنى مراتب الغنى، وجعل المصلحة العامة فوق المصلحة الخاصة، وأباح الملكية، وشرع الميراث، وحرّم إستغلال المسلم لأخيه، إلى غير ذلك من الأحكام.... ومن حق كل جيل أن يأخذ فقهاؤه بالفلسفة الإقتصادية التي تناسب مجتمعهم، في إطار أحكام الإسلام... فقد سمعنا رسول الله صلى الله عليه وسلم يحمد لقوم أنهم يأكلون في قصعة واحدة، بينما لم يجبر أصحابه على أن يتساووا في المآكل... وكذلك سمعنا عن أبي بكر الصديق أنه كان يُساوي بين المسلمين في أعطياتهم، فلما تولى عمر الفاروق الخلافة فرّق بينهم فأعطى بعضهم أكثر من الآخرين حسب مكانتهم في الإسلام.

وهكذا نرى أن الإسلام – كدين– وضع حدوداً للسلوك الإنساني، تمنعه من ظلم أخيه، وترتقي به إلى أعلى المراتب الإنسانية الرفيعة، ولكنه لم يفرض مذهباً اقتصادياً معيناً، بل لم يفرض مذهباً اجتماعياً معيناً، فتراه يدعو إلى العتق ويحث عليه، ولكنه يفرض إلغاء الرق، وترك ذلك ليأتي مع وعي المجتمعات ورقيها.

حل مشاكلنا الاقتصادية

عندما نقول أن الإسلام هو الحل لسائر مشاكلنا ومنها المشاكل الإقتصادية، لا نكون مدفوعين بعاطفة دينية عمياء، ولكن نقول ذلك ونحن نتبع العقل والمنهج العلم في التفكير والبحث والتمحيص، فمنذ فجر التاريخ حتى الآن، لا يبدو أن هناك تغيراً في الطبيعة، ولا تغيراً في الإنسان – تغيراً في جوهرهما– وعلى الرغم من ذلك نلاحظ أن العلاقة بين الإنسان والطبيعة من حوله تتغير كثيراً، فتارة ينشط في استخدامه للطبيعة، وتارة يتكاسل عن ذلك، وهذا التغير في العلاقة بين الطبيعة والإنسان، هو الذي أدى إلى ظهور المدنيات الكبيرة واندثارها. فما هي اسباب هذا التذبذب في علاقة الإنسان بالطبيعة؟ يقول" روبرت بريتين" في كتابه " فليعم الرخاء" (مكتبة النهضة المصرية، ترجمة حسين كامل سليم، ص٣٤–ص٣٥) : " ..... فهناك أدلة كثيرة على أن جو حوض البحر الأبيض المتوسط لم يتغير تغيراً محسوساً منذ آلاف السنين، إذ كان المطر شحيحاً والحرارة عظيمة في العصور القديمة. كما هي الحال في الوقت الحاضر، فالكنعانيون الذين أثاروا بوفرة محصولاتهم جشع قبائل إسرائيل الجائعة وعدوانهم، والرومانيون الذين حولوا – بمهاراتهم الهندسية الفائقة– منطقة افريقيا الشمالية إلى أغنى مزرعة تمد امبراطوريتهم بكل حاجاتها من الغلال، وقبائل النباتيين القدماء الذين عرفوا منذ ثلاثة آلاف سنة، كيف يستدرون من رياح الصحراء الرطوبة اللازمة لتغذية حدائقهم وأشجارهم، كل هؤلاء القوم وكثيرون غيرهم، كانوا يزرعون البذور ويجمعون الحصاد، دون أن يلقوا عوناً من الطبيعة أكثر مما يلقاه المزارع في الوقت الحاضر. ومع ذلك فقد قامت في هذه البقاع مدنيات متتابعة لا تقل عن الخمس عشرة عدّاً، واستنبطت كل حاجاتها الغذائية من نفس الرمال التي تتلقفها الرياح اليوم، وتدفع بها نحو آثار تلك المدنيات المتهدمة".

أثر العقيدة على الإقتصاد

وحيث ان الطبيعة تعتبر عاملاً ثابتاً، فالإنسان هو العامل المتغير هنا. يقول " مالك بن نبي" في كتابه " المسلم في عالم الاقتصاد" ص٦٩: "... إن التغيرات التي تشاهد نتائجها بعد مدة طويلة في عالم الاقتصاد أحياناً هي في جوهرها تغيرات حضارية تعتري القيم والأذواق والأخلاق في منعطفات التاريخ، بحيث تتغير معالم الحياة بتحول الإنسان نفسه في إرادته واتجاهه عندما يدرك معنىً جديداً لوجوده في الكون".

ولكي ينشط الإنسان فهو محتاج دائماً إلى عقيدة تحركه وتلهب مشاعره، فقد استطاع " هتلر" بالنازية ان يعبئ الشعب الألماني ليقيم أكبر قلعة صناعية في أوروبا في أقل من خمسة عشر عاماً، واستطاع " لينين" أن يغرس العقيدة الشيوعية في الشعب الروسي، لتصبح روسيا من الدول الكبرى، بل إن الرأسمالية هي نتاج للعقيدة البروتستانتية.

الإسلام المحرك الفعال لبناء الاقتصاد

والآن ما الذي يمكن أن يُحرّك الإنسان المسلم ويغيّره ويدفعه إلى العمل والإنتاج؟ وما الذي يمكن أن يجعله يضحي بكثير من متعه الحسية ولذائذه، ويقتصد من استهلاكه إلى أقل حد ممكن غير الإسلام ؟

إن روح الإسلام قادرة على أن تفعل بالمسلمين أكثر مما فعلته النازية بالالمان، والشيوعية بالروس، فيجعلهم يعملون ليل نهار في سبيل تحقيق غايات وأهداف ومُثل عليا يؤمنون بها ... كما أن الثقافة الإسلامية قادرة على أن تفعل بالعقلية الإسلامية أكثر مما فعلته البروتستانتية في العقلية الأوروبية ، فالإسلام دين يدعو إلى العمل الجاد .. فهذا رسولنا الكريم صلى الله عليه وسلم ينظر إلى يدين قد شقّقهما العمل فقال : " هذه يد يحبها الله ورسوله".. ويقول صلوات ربي عليه : " إذا قامت القيامة وبيد أحدكم فسيله فليغرسها"، ومما جاء في قوله تعالى ﴿ وقل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون..﴾. وحينما يرتبط في ذهن المسلم معنى القوة التي دعانا الله عز وجل للاخذ بها ﴿ وأعدوا لهم ما استطعتم من قوة ومن رباط الخيل ...﴾، بالقوة الاقتصادية، ويتضح له أن القوة في عصرنا هذا هي القوة الاقتصادية، فسيصبح العمل الشاق نوعاً من الجهاد في سبيل الله...

وإنني على يقين من ان ما يحتاج إليه المسلمون اليوم لكي ينهضوا اقتصادياً، هو أن يجدوا العقيدة التي تدفعهم إلى العمل ، وزيادة الإنتاج، وفي الوقت نفسه تدفعهم إلى أن يقتصدوا من استهلاكهم طوعاً إلى أقل قدر ممكن... وهل يمكن أن تفعل ذلك بالمسلم سوى عقيدته الإسلامية؟



مساحتها 363 كم2 (1.3 % من مساحة فلسطين) ، احتلت منذ 1967 حتى الانسحاب منها في عام 2005م .
الكثافة السكانية في قطاع غزة هي الأعلى في العالم « 54000 شخص « في كم2 الواحد . ويعيش معظم سكان غزة وعددهم 1.4 مليون 80%–70 تحت خط الفقر – 2 دولار يومياً – ونتيجة لحالة الفقر عادت من جديد العربات التي يجرها الحمير !!

70 % من أهالي قطاع غزة هم لاجئون يعيشون في تسعة مخيمات .

70 % يعيشون تحت خط الفقر 2 دولار يوميا) . متوسط دخل الفرد الاسرائيلي يصل إلى 30 ضعف دخل الفرد الفلسطيني) .

75 % إلى 85 % من سكان غزة يعتمدون على مؤسسات المساعدات الإنسانية.

96 % من المصانع تم إغلاقها.

67 ألف عامل في الصناعة فقدوا إعمالهم.

30 % من المتاجر أغلقت أبوابها.

65 % من المتاجر خفضت أعمالها.

100 % من مصانع النسيج أغلقت أبوابها.

600 ألف عامل ينضمون إلى العاطلين عن العمل.

الإقتصاد في القرآن والسنة

قال تعالى : ﴿ وَالَّذِينَ يَكْنِزُونَ الذَّهَبَ وَالْفِضَّةَ وَلاَ يُنفِقُونَهَا فِي سَبِيلِ اللّهِ فَبَشِّرْهُم بِعَذَابٍ أَلِيمٍ (٣٤) يَوْمَ يُحْمَى عَلَيْهَا فِي نَارِ جَهَنَّمَ فَتُكْوَى بِهَا جِبَاهُهُمْ وَجُنوبُهُمْ وَظُهُورُهُمْ هَذَا مَا كَنَزْتُمْ لأَنفُسِكُمْ فَذُوقُواْ مَا كُنتُمْ تَكْنِزُونَ (٣٥)﴾ . (سورة التوبة) .
ندعو جميع إخواننا لمعرفة تفسير هذه الآيات العظيمة خاصة في ظل ارتفاع أسعار الذهب والفضة لدى أسواق العالم اليوم

الفرق بين الإدخار والإكتناز :

قد شاع في علم الاقتصاد إطلاق لفظ الادخار على الاكتناز ، والاكتناز على الادخار وكأنها ألفاظ مترادفة، مع أن الادخار في اللغة والشرع أعم من الاكتناز.

فالاكْتِنَازُ لُغَةً : إِحْرَازُ الْمَالِ فِي وِعَاءٍ أَوْ دَفْنُهُ ، وَشَرْعًا : هُوَ الْمَالُ الَّذِي لَمْ تُؤَدَّ زَكَاتُهُ وَلَوْ لَمْ يَكُنْ مَدْفُونًا.أما الادخار فَمَعْنَى ادَّخَرَ الشَّيْءَ : خَبَّأَهُ لِوَقْتِ الْحَاجَةِ . وَلاَ يَخْرُجُ الْمَعْنَى الاصْطِلاَحِيُّ عَنِ الْمَعْنَى اللُّغَوِيِّ.

وأهمية التفريق بين اللفظين تأتي من الحكم الشرعي لكل من الادخار والاكتناز. فالادخار بمعنى حفظ المال لوقت الحاجة، مع أداء زكاة هذا المال مباح أما الاكتناز الوارد في القرآن والسنة– وهو المال الذي لم تؤد زكاته– حرام توعد الله سبحانه وتعالى أصحابه بالعذاب الأليم يوم القيامة.
قال تعالى:

بسم الله الرحمن الرحيم
﴿وَالَّذِينَ يَكْنِزُونَ الذَّهَبَ وَالْفِضَّةَ وَلاَ يُنفِقُونَهَا فِي سَبِيلِ اللّهِ فَبَشِّرْهُم بِعَذَابٍ أَلِيمٍ يَوْمَ يُحْمَى عَلَيْهَا فِي نَارِ جَهَنَّمَ فَتُكْوَى بِهَا جِبَاهُهُمْ وَجُنوبُهُمْ وَظُهُورُهُمْ هَذَا مَا كَنَزْتُمْ لأَنفُسِكُمْ فَذُوقُواْ مَا كُنتُمْ تَكْنِزُونَ﴾

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صلى الله عليه وسلم: «مَا مِنْ صَاحِبِ كَنْزٍ لاَ يُؤَدِّي زَكَاتَهُ إِلاَّ أُحْمِيَ عَلَيْهِ فِي نَارِ جَهَنَّمَ. فَيُجْعَلُ صَفَائِحَ. فَيُكْوَى بِهَا جَنْبَاهُ وَجَبِينُهُ. حَتَّى يَحْكُمَ اللَّهُ بَيْنَ عِبَادِهِ. فِي يَوْمٍ كَانَ مِقْدَارُهُ خَمْسِينَ أَلْفَ سَنَةٍ ثُمَّ يُرَى سَبِيلُهُ إِمَّا إِلَى الْجَنَّةِ وَإِمَّا إِلَى النَّارِ. وَمَا مِنْ صَاحِبِ إِبِلٍ لاَ يُؤَدِّي زَكَاتَهَا إِلاَّ بُطِحَ لَهَا بِقَاعٍ قَرْقَرٍ(القرقر: المستوي الأملس من الأرض). كَأَوْفَرِ مَا كَانَتْ. تَسْتَنُّ عَلَيْهِ. كُلَّمَا مَضَى عَلَيْهِ أُخْرَاهَا رُدَّتْ عَلَيْهِ أُولاَهَا. حَتَّى يَحْكُمَ اللَّهُ بَيْنَ عِبَادِهِ. فِي يَوْمٍ كَانَ مِقْدَارُهُ خَمْسِينَ أَلْفَ سَنَةٍ. ثُمَّ يُرَى سَبِيلُهُ إِمَّا إِلَى الْجَنَّةِ وَإِمَّا إِلَى النَّارِ. وَمَا مِنْ صَاحِبِ غَنَمٍ لاَ يُؤَدِّي زَكَاتَهَا. إِلاَّ بُطِحَ لَهَا بِقَاعٍ قَرْقَرٍ. كَأَوْفَرِ مَا كَانَتْ. فَتَطَؤُهُ بِأَظْلاَفِهَا وَتَنْطَحُهُ بِقُرُونِهَا. لَيْسَ فِيهَا عَقْصَاءُ وَلاَ جَلْحَاءُ(الملتوية القرن). كُلَّمَا مَضَى عَلَيْهِ أُخْرَاهَا رُدَّتْ عَلَيْهِ أُولاَهَا. حَتَّى يَحْكُمَ اللَّهُ بَيْنَ عِبَادِهِ. فِي يَوْمٍ كَانَ مِقْدَارُهُ خَمْسِينَ أَلْفَ سَنَةٍ مِمَّا تَعُدُّونَ. ثُمَّ يُرَى سَبِيلُهُ إِمَّا إِلَى الْجَنَّةِ وَإِمَّا إِلَى النَّارِ»﴿صحيح مسلم﴾

–قال القاضي عياض:واختلف السلف في المراد بالكنز المذكور في القرآن والحديث فقال أكثرهم: هو كل مال وجبت فيه الزكاة فلم تؤد، فأما مال أخرجت زكاته فليس بكنز.

–قال ابن عمر: ما أدي زكاته فليس بكنز وإن كان تحت سبع أرضين، وكل ما لم تؤد زكاته فهو كنز وإن كان فوق الأرض. ومثله عن جابر، وهو الصحيح.
–وروى البخاري عن أبي هريرة قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (من آتاه الله مالا فلم يؤد زكاته مثل له يوم القيامة شجاعا أقرع له زبيبتان يطوقه يوم القيامة ثم يأخذ بلهزمتيه –يعني شدقيه– ثم يقول أنا مالك أنا كنزك– ثم تلا– «ولا يحسبن الذين يبخلون» [آل عمران: ١٨٠] الآية (كتاب الزكاة/ إثم مانع الزكاة)

مع إضافة أن سيدنا يوسف في القرآن :
(قَالَ اجْعَلْنِي عَلَى خَزَآئِنِ الأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ)

وهذا معني صحيح في الإدخار لوقت الاحتياج وقال الله عز وجل في القرآن :
(ثُمَّ يَأْتِي مِن بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعٌ شِدَادٌ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ لَهُنَّ إِلاَّ قَلِيلاً مِّمَّا تُحْصِنُونَ)

قال الدكتور وهبة الزحيلي حفظه الله في التفسير المنير :
دأبًا: أي متتابعة على عادتكم المستمرة.
فذروه: أي فاتركوه وادخروه .
إلا قليلاً مما تأكلون: في تلك السنين فادرسوه ،
قال الشيخ محمد الطاهر بن عاشور رحمه الله في تفسير التحرير والتنوير:
الإحصان: الإحراز، والادخار، أي الوضع في الحصن وهو المطمور .
وقال أبو بكر الرازي – رحمه الله – في مختار الصحاح .
المطمورة : حفرة يطمر فيها الطعام، أي يخبأ، وقد طمرها أي مَلأها.
قال الشيخ عبد الرحمن بن السعدي – رحمه الله – في تفسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان : (تزرعون سبع سنين دأبًا) أي متتابعات .
(فما حصدتم) من تلك الزروع.
(فذروه): أي اتركوه .
(في سنبله)لأنه أبقى له وأبعد من الالتفات إليه .
(إلا قليلا مما تأكلون) : أي دبروا أكلكم في هذه السنين الخصبة.
وليكن قليلاً ، ليكثر ما تدخرونه ويعظم نفعه ووقعه .
(إلا قليلا مما تحصنون) : أي تمنعونه من التقديم لهم .

قال الدكتور وهبه الزحيلي أيضًا:
أرشدهم إلى ما يفعلونه في سني الخصب . فقال : مما جنيتم في هذه السبع السنين الخصب من الغلال والزروع، فادخروه في سنبله، لئلا يأكله السوس، إلا المقدار القليل الذي تأكلونه . فادرسوه ، ولا تسرفوا فيه لتنتفعوا بالباقي في السبع الشداد ، وهن السبع السنين الجدب التي تعقب هذه السنوات السبع المتتاليات .. لأن سني الجدب ، يؤكل فيها ما جمعوه في سني الخصب ، وهن السنبلات اليابسات.

ففي سني القحط لا تنبت الأرض شيئًا، وما بذوره (فيها) لا يرجع منه شيئًا، لهذا قال سبحانه (يأكلن ما قدمتم لهن إلا قليلا) ، أي أن أهلها يأكلون كل ما ادخرتم في تلك السنين السابقة لأجل السنين الجدباء، إلا قليلاً مما تخزنون، وتحرزون ، وتدخرون لبذور الزراعة ويلاحظ أنه نسب الأكل للسنين والمراد به أهلها .

قال القرطبي – رحمه الله – في الجامع لأحكام القرآن.

آية (تزرعون سبع سنين ..)، أصل في القول بالمصالح الشرعية ، التي هي حفظ (الدين) والنفوس والعقول والأنساب والأموال ، فكل ما تضمن تحصيل شيء من هذه الأمور فهو مصلحة ، وكل ما يفوت شيئًا منها فهو مفسدة ، ودفعه مصلحة ، ولا خلاف في أن مقصود الشرائع إرشاد الناس إلى مصالحهم الدنيوية ، ليحصل لهم التمكين من معرفة الله تعالى وعبادته الموصلتين إلى السعادة الأخروية، ومراعاة ذلك فضل من الله عز وجل، ورحمة رحم بها عباده من غير وجوب عليه ولا استحقاق .

أي الشاهد من هذه الآية قوله (تحصنون) أي تدخرون فالادخار لوقت الحاجة مطلب شرعي وتدبير أمور العيش على الوجه الأكمل والأفضل هو مطلب شرعي أيضا ولكن مع مراعاة الضوابط الشرعية حيث قال الله سبحانه في كتابة العزيز (هو الذي أنشأكم من الأرض و أستعمركم فيها)

فعمارة الأرض مطلب شرعي و منها الإدخار وليس الإكتناز .

أرقام و إحصائيات عربية مذهلة

العرب ينفقون على السحر والشعوذة حوالي ٥ مليارات دولار سنوياً و أن هناك دجالاً لكل ١٠٠٠ عربي !

زاوية الفتوى

«لا يبيع في سوقنا إلاّ من تفقه وإلاّ أكلَ الربا شاء أم أبى»
عمر بن الخطاب رضي الله عنه

اسأل واطمئن أولا. لديك سؤال فقهي حول مسألة او معاملة مالية؟ لا تنتظر، اكتب لنا وسنحيل سؤالك الى المجلس الاسلامي للافتاء لنقدم لك الجواب ان شاء الله. يمكنك ايضا التواصل مع المجلس الاسلامي للافتاء مباشرة

اختلاف العملة في القرض

السؤال :
رجل أقرض شخصاً بالدولار بعد فترة هل يجب أن يعيد المبلغ بالدولار مع العلم أن الدولار يخسر من قيمته مقابل الشيكل مثلا أم يجوز استرجاعها بالشيكل ؟

الجواب :
الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم وبعد : السائل يريد أن يحفظ قيمة نقوده بحيث يرجع المستقرض بالشيكل بدل الدولار وحساب الشيكل يتم وفق السعر الذي كان في زمن الاقتراض . مثال: (يقرضه اليوم ٧٠٠ دولار امريكي مثلا تساوي اليوم ٢٫٨٠٠ شيكل . ويقول المقرض : ترجع لي بعد شهر ٢٫٨٠٠ شيكل) هذا التصرف حرام وهو صورة من صور الربا . وبيان ذلك : – ذهب غالبية العلماء المعاصرين منهم : الشيخ أبو بكر الكشناوي ، والشيخ عبد الله بن منيع ، والدكتور يوسف القرضاوي ، والدكتور محمد شبير ، والدكتور علي السالوس – مجمع الفقه الإسلامي في مؤتمره الثالث ، وهيئة كبار العلماء في السعودية – إلى أن النقود الورقية تعد بديلاً نقدياً عن النقود الذهبية والفضية وتأخذ صفة الثمنية وتسري عليها أحكام النقود الذهبية والفضية .
– فإذا تبين ذلك وجب أن يؤدى الدين أو القرض بمثله لا بقيمته في حالة الغلاء والرخص وهو قول الشافعية والحنابلة والمالكية والحنفية وعدد من المعاصرين وهذا ما قرره مجمع الفقه الإسلامي في دورته الخامسة حيث جاء في قراره : العبرة في وفاء الديون الثابتة بعملة ما هي بالمثل وليس بالقيمة لان الديون تقضى بأمثالها فلا يجوز ربط الديون الثابتة في الذمة أياً كان مصدرها بمستوى الأسعار . ومن أدلة ذلك : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم(الذهب بالذهب والفضة بالفضة .... مثلاً بمثل سواء بسواء يداً بيد فإذا اختلفت هذه الاصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد) . (أخرجه مسلم). وقال صلى الله عليه وسلم (لا تبيعوا الذهب بالذهب إلا مثلاً بمثل ولا تشفوا بعضها على بعض –أي لا تفضلوا بعضها على بعض– ولا تبيعوا الورق بالورق إلا مثلا بمثل ولا تشفوا بعضها على بعض ولا تبيعوا منها غائباً بناجز) . (أخرجه مسلم) . والله أعلى وأعلم

المجلس الاسلامي للافتاء مركز بلال بن رباح–الناصرة
هاتف: 04-6470695 فاكس: 04-6554676
www.fatawah.com Email: info@ www.fatawah.com

أنشئت مجموعة العشرين بناء على مبادرة من مجموعة السبع عام ١٩٩٩ لتجمع الدول الصناعية الكبرى مع الدول الناشئة كالصين والبرازيل والمكسيك، لمناقشة الموضوعات الرئيسة التي تهم الاقتصاد العالمي.

وتعد المجموعة منتدى غير رسمي يهدف إلى تعزيز الحوار البناء بين الدول الصناعية والاقتصادات الناشئة خاصة فيما يتعلق باستقرار الاقتصاد الدولي.

وجاء إنشاء المجموعة رد فعل على الأزمات المالية التي حدثت في نهاية التسعينيات خاصة الأزمة المالية بجنوب شرق آسيا وأزمة المكسيك، وكاعتراف بأنه لم يتم بشكل مناسب ضم الاقتصادات الناشئة لصميم الحوارات الاقتصادية العالمية.

وقبل إنشاء مجموعة العشرين كانت هناك مجموعتان هدفتا أيضا إلى تعزيز الحوار والتحليل الاقتصادي وتم إنشاؤهما بمبادرة من مجموعة السبع الصناعية.

وقد اجتمعت إحدى المجموعتين وهي مجموعة الـ٢٢ في واشنطن في أبريل/ نيسان وأكتوبر/ تشرين الأول ١٩٨٨، وكان هدفها إشراك الدول غير الأعضاء في مجموعة السبع في اتخاذ قرارات عالمية تتعلق بالأزمات المالية التي تؤثر في أسواق الاقتصادات الناشئة.

أما مجموعة الـ٣٣ فقد اجتمعت في مارس/ آذار وأبريل/ نيسان ١٩٩٩ لبحث سبل إصلاح الاقتصاد الدولي والنظام المالي الدولي.

وكان لاقتراحات المجموعتين ٢٢ و٣٣ حول حماية الاقتصاد العالمي من الأزمات أهميتها في تشكيل مجموعة العشرين في ١٩٩٩ التي ضمت الاقتصادات الناشئة بجوار الدول الغنية وأصبحت تعقد اجتماعاتها بانتظام.

وتتألف المجموعة من: الأرجنتين وأستراليا والبرازيل وكندا والصين وفرنسا وألمانيا والهند وإندونيسيا وإيطاليا واليابان والمكسيك وروسيا والمملكة العربية السعودية وجنوب أفريقيا وتركيا وكوريا الجنوبية والمملكة المتحدة والولايات المتحدة، مع مشاركة كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ورئاسة الاتحاد الأوروبي (فرنسا) ورئيسي اللجنة الدولية للشؤون النقدية والمالية (IMFC) ولجنة التنمية (DC).



الطاقة الخضراء بين جزرة جودة البيئة وعصا الجدوى الاقتصادية

خالد أبو شقرة
مدقق حسابات ومحام
باحث في جمعيّة إعمار للتنمية والتطوير الإقتصادي

فواتير الكهرباء أصبحت باهظة هذه الأيّام ولكن الجميع مرغمون بدفعها لأن كل شيء يعمل بالكهرباء ، والوسائل التقليدية لتوليد الكهرباء خاصة الغاز والنفط والفحم عرضة للنفاد خلال عقود قليلة من الزمن ومن ثم فإن أي نقص في مصادر توليد الكهرباء سيعرقل مشاريع التنمية في المجتمعات ويحوّل الحياة في بعض مناطق العالم إلى ظلام دامس .

مصادر الطاقة البديلة عامة وتوليد الكهرباء خاصة يعتبر من أهداف الألفية ويرى به الكثيرون أنه القاطرة التي ستدفع عجلة البلدان نحو النهضة للخروج من الأزمة الاقتصادية العالمية ، كما كان دور الإنترنت في سنوات ال٩٠ . ولا أدل على ذلك من إعلان الرئيس الأمريكي الجديد براك أوباما أنه سيتم تخصيص مبلغ ١٠ مليار دولار سنويا لإستثمارها في الطاقة الخضراء ، لتقليل إرتباط الإقتصاد بالنفط ولأجل توفير أماكن عمل لأكثر من ٢٥٠ ألف مستخدم

بالإمكان اليوم إنتاج الكهرباء ذاتيا باستخدام الألواح الشمسية المصنوعة من مادة السيليكون (والذي يعتبر صديقاً للبيئة) أو ما يُعرف علميا بطريقة p.v. photo–ضوء و Volt–كهرباء) ويتم نصب الألواح الشمسية باتجاه الجهة الجنوبية للأسطح بزاوية ٣٠ درجة.

هذا وقد بدأت قصة الألواح الشمسية منذ سنوات القرن الماضي على يد العالم «راشل اوول» عام ١٩٤١ ولكن بنسب إنتاج منخفضة إلى أن كانت القفزة عندما نجح عالمان أمريكيان بالحصول على نسب تحويل طاقة كهربائية بمعدل ٦٪.

أمّا حسنات إنتاج الكهرباء بالألواح الشمسية فهي:

- استعمال طاقة خضراء وغير ملوّثة للبيئة.
- الإستغناء عن الحاجة لمولدات كهرباء خاصة في المناطق الريفية والقرى النائية.
- استغلال مساحات مهدورة مثل أسطح البيوت والمدارس والمباني العامة والأراضي غير صالحة للزراعة.
- توفير مصاريف الكهرباء ولربما مردودا ماديا.
- استخدام طاقة الشمس التي لا تنفد (ما دامت السماوات والأرض) بدلا من النفط والفحم والغاز.
- التخلص التدريجي من الإنحباس الحراري من خلال تخفيض نسبة ثاني أكسيد الكربون
- تنمية الموارد الذاتية وتحقيق غاية المجتمع العصامي من خلال الإستغناء عن الإرتباط بشركات احتكارية كما هو الحال بين قطاع غزة وشركة الكهرباء الإسرائيلية

أما سيئات هذه الطريقة:

- التكلفة الباهظة (يُفصّل لاحقاً).
- قلّة الإنتاج خاصة في الشتاء وساعات الغيوم.
- المس بجمالية البيوت والأسطح.
- الحاجة لمساحات شاسعة لإنتاج الكمية المرجاة، حيث أننا بحاجة إلى ١٠ متر مربع لإنتاج كيلوواط واحد.
- الحاجة لتأمين وصيانة وتجديد الألواح الشمسية الباهظة والتي تتأثر بعوامل الطقس ويقل إنتاجها عبر الزمن.

لقد أجمع الخبراء الإقتصاديون أن التحول إلى استخدام إنتاج الطاقة الخضراء كمشاريع استثمار سيكون بين أعوام ٢٠١٠م–٢٠١٥م حيث يتضح الوضع القانوني ومحفزات الإنتاج لمثل هذه الصناعة. ويُذكر في هذا الصدد أن وزير الداخلية المنتهية ولايته مئير شطريت قد اصدر مرسوماً يقضي بالإسراع باستصدار رخص بناء لنصب أنظمة الطاقة الخضراء في مدة لا تتعدّى ٣٠ يوما من قبل لجان التنظيم المحلية وفي بعض الحالات لا حاجة لاستصدار هذه الرخص شرط أن المباني التي تنصب عليها هذه الأنظمة قد حصلت على رخصة بناء قانونية.

الجدوى الإقتصادية

ولكن هل لهذه الصناعة جدوى اقتصادية على ضوء ما ذُكر؟

برأينا أن القوة الإقتصادية لإستخلاص الكهرباء بطريقة الألواح الشمسية هو هائل وهائل جدا إلاّ أن العائق الإقتصادي وعامل التحويل يحول دون المضي قدما في تطويرها وتحويلها لمحط أنظار المستثمرين في فترة يمر العالم بأزمة اقتصادية هي الأعنف منذ أزمة العشرينات وكما يُقال فإن رأس المال جبان.

بموجب إحصائيات شركة الكهرباء القُطرية فإن معدل استهلاك البيت الواحد للكهرباء هو نحو ٧,٠٠٠ كيلوواط للساعة شهريا ولأجل إنتاج هذه الكمية من الكهرباء نحن بحاجة إلى استثمار مبلغ قيمته ٩٠,٠٠٠ ش.ج ولإسترجاع رأس المال نحن بحاجة لمدة لا تقل عن ٢٥ عاما!!

هكذا كان الحال إلى زمن ليس ببعيد إلى أن كانت أزمة الكهرباء في البلاد وارتفاع أسعار النفط والغاز عالميا إلى جانب تلكؤ الحكومة بإنشاء شركة كهرباء ثانية فقد أعلنت شركة الكهرباء القُطرية عن استعدادها لشراء الطاقة الخضراء الفائض بعد الإستهلاك الذاتي بقيمة ١,٩٧ ش.ج لكل واط ولمدة عشرين سنة، أي بسعر يساوي ٤ أضعاف ثمن الشراء الذي تدفعه اليوم ويتم ذلك من خلال تركيب عدادات خاصة يتم ربطها بالشبكة القُطرية.

وعلى ضوء هذه التعليمات يتم الآن استثمار ملايين الشواقل في منطقة النقب حيث المساحات الشاسعة الغير خصبة لإنتاج الطاقة الخضراء. ومن المعلوم انه لإنتاج كهرباء بسعة ٥٠ كيلوواط نحن بحاجة لمساحة ٥٠٠ متر مربع ورأس مال يقارب المليون ش.ج تدُر ما قيمته ٣ مليون ش.ج خلال ٢٠ عاما واسترداد الاستثمار يكون خلال ال ٦ – ٧ سنوات الأولى.

ومن هذا المقام نتوجه إلى ولاة أمورنا في المجالس المحلية والبلديات باستغلال سطوح المباني العامة والمدارس ونصبها بالألواح الشمسية لإنتاج الطاقة الخضراء لتخفيف طائل مصاريف الكهرباء التي تثقل ميزانية المجالس المحلية والبلديات والتي تعاني من عجز لا يخفى على احد. ولربما مستقبلا تدر مردودا ماليا يكون مصدر دخل إضافي يستمر لسد العجز في الميزانية.

أما بالنسبة للتمويل بالإمكان طرح مناقصات بطريقة الإيجار (p.o.t) لمدة ٢٠ سنة بنهايتها تتحول ملكية هذه الأنظمة للبلديات والمجالس، فهل سنرى قريبا سطوح بيوتنا وقد زينتها الألواح الشمسية بدلا من انتينات الهوائيات وصحون الكوابل؟!





الخلوي ... الخليوي ... النقال ... الجوال ... البلافون ... المحمول ... السلولاري ... السليولير

تعددت الأسماء والمسمى واحد

«اللي معاه قرش ومحيره.. يجيب حمام ويطيره»

مجموع ما ينفقه العرب على الخلوي:

١٠٢ مليون ش.ج شهريا

١,٢ مليار ش.ج. سنويا!

أبو السعيد حامل أربع بلافونات ، أم السعيد معها ثلاث بلافونات وحامل (يعني في على الطريق كمان بلافون ، الله يستر)، وسعيدة بنت أبو السعيد معها واحد نوكيا وواحد آيفون ، وأخوها سعيد يعني كمان هو ابن أبو السعيد معاه بس بلافون واحد .

يعني أبو السعيد ومرته وولاده الاثنين معهم ١٠ بلافونات بمعدل ٢,٥ بلافون للشخص الواحد . أبو السعيد يستقبل مكالمة على احد هذه الهواتف ، المتصل هو زوجته ، أبو السعيد «شو يا أم السعيد وين انت ، وثانيا أكم مرة فهمتك احكي من سلكوم لسلكوم ، ارخص يا بنت الحلال » أم السعيد «اولا انا بالمطبخ في الدار وثانيا صحيح كلامك يا أبو السعيد ، بس مش عارفة وين راح السلكوم » ، أبو السعيد « دوري مليح يا أم السعيد » أم السعيد « دورت مليح يا أبو السعيد بس مش ملاقيتو يمكن انت بتعرف » أبو السعيد « لا والله يا أم السعيد اسألي سعيدة وسعيد » أم السعيد « والله فكرة مليحة يا أبو السعيد ، الأولاد بغرفتهم راح ارفعلهم تلفون ، واطلب من كل واحد يفتش مليح ، يلا السلام عليكم يا أبو السعيد » أبو السعيد « وعليكم السلام يا ام السعيد ، اسمعي بما انك بالمطبخ اعمليلي فنجان قهوة وجيبي على غرفة الضيوف ، بسرعة ولا أمر عليك » أم السعيد « الله يسامحك يا أبو السعيد نسيتني لايش اتصلت ، لما أتذكر برجعلك تلفون السلام عليكم ».

حال أبي السعيد وأم السعيد مثل حال كثير من الناس في أيامنا حيث أصبح الهاتف النقال جزءا لا يتجزأ من حياتهم ، حتى غزت «أخلاقيات» النقال أخلاقهم،الخمول والكسل ، الsms بدل الزيارة والحديث فيما بين الناس من جهة، وسرعة الوصول إلى أي إنسان من جهة أخرى، النقال بسيئاته وحسناته قد غزى حياتنا ودخل بيوتنا من أوسع الأبواب ، من غير ما إذن منا،حتى أصبح احد أفراد العائلة العربية والعالمية ، حتى بت لا ترى طفلا أو شابا أو حتى عجوزا لا يستعمل هذه التقنية.

النقال، ما له وما عليه، هل حقا لا نستطيع الحياة من دونه؟ هل حقا أصبح المحمول جزءا من أفراد العائلة أو حتى طفلها المدلل؟ بحيث يتم إنفاق النقود على المكالمات والرسائل النصية وعلى ملاحقة التطورات ما لا تصرفه العائلة على أبنائها،هل سيأخذ المحمول مكان تقنيات أخرى ويرسلها إلى عالم الماضي والذكريات ، كالساعة والكاميرا والراديو وحتى التلفاز والحاسوب؟ هل سيتطور هذا الجهاز ليصبح في المستقبل البعيد أو حتى القريب الهاتف «المليوس» بدلا من المحمول؟ الله اعلم !

سنحاول من خلال هذا العرض المبسط استعراض بعض الأمور المتعلقة بالهاتف المحمول في مجتمعنا العربي داخل البلاد ، حجم الإنفاق العائلي على النقال ، طرق وسبل خفض الإنفاق وهكذا ..

من هنا نبدأ...

توجه مراسل المجلة لعدد من الأشخاص موجها إليهم عدة أسئلة حول استعمالهم للنقال

كل كم من الزمن تجدد جهاز الخلوي؟

لأي الاستعمالات تستخدم البلفون، عمل، علاقات اجتماعية؟

هل تبعث رسائل بريدية؟

كم عدد أفراد أسرتك الذين يملكون جهاز بلفون؟

كم تدفع شهريا بالمعدل؟

هل قرأت اتفاقية برنامج الخدمة مع الشركة المزودة ؟

هل تقرا الفاتورة الشهرية وما تحويه من بنود؟

هل تستعمل جميع خدمات الخلوي كالانترنت مثلا؟

هل تستطيع ان تعيش من غير بلفون، كيف كنت تعيش قبل اختراع البلفون؟

كم جهازا تستعمل، وهل واجهت مشاكل مع الشركة المزودة؟

وكان هذا التقرير :



احمد خمايسي

شخصياً لا ارغب في تغيير الخلوي بشكل عام– لكن اقدامي على تغيير الخلوي نابع من الاتصالات العديدة التي تقوم بها الشركة المزودة عن طريق مندوبيها. انا استبدل جهازي كل سنتين تقريباً.

طبيعة عملي كوكيل تامين تحتم علي إجراء العديد من الاتصالات. ويمكن القول ان استعمالي الأساسي للخلوي كوسيلة عمل أكثر من كونه للعلاقات الاجتماعية.

استعمالي للخلوي فقط للاتصال واستعمالي للرسائل البريدية قليل واستعملها فقط في حال وجودي بأماكن تحتم على عدم الاتصال والتحدث.

املك ثلاثة أجهزة واحد في البيت بديلا للهاتف والآخر مع ابني.

ادفع بالمعدل ٨٠٠ شاقل شهريا على ثلاثة أجهزة

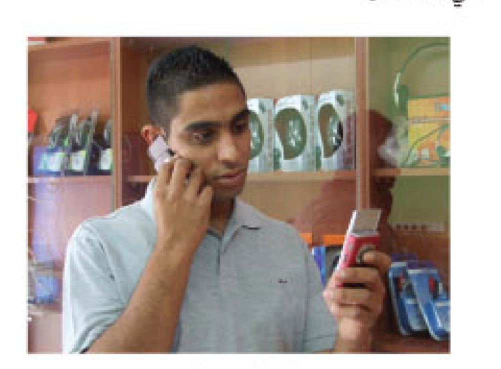
لا لم أقرأ الاتفاقية رغم أهمية الأمر... والسبب يعود لعدد الصفحات الموجودة في الاتفاقية.

بالنسبة للفاتورة الشهرية طبعا اقرأها، وفي حالة كان المبلغ فوق المعدل على الفور اتصل بالشركة المزودة.

استعمل الجهاز فقط لإجراء الاتصالات وبالنسبة لخدمة الانترنت فلا حاجه لها ولا استعملها وقمت بإلغائها.

صعب للغاية العيش بدون بلفون، أحيانا أنساه في البيت واجبر على العودة لحمله حتى لو كنت بعيدا عن البيت– املك بلفون من سنة ١٩٩١– لكن في الماضي وخلال دراستي في الجامعة لم أكن بحاجة لخلوي أما اليوم فأصبح أمرا ضروريا.

أنا استعمل جهازا واحدا. وحقيقة واجهتني مشكله مع الشركة . كنت املك جهازا لقرابة ٣ سنوات، اتصل مندوب من الشركة التي انتسب إليها، بادعائهم انني زبون (עסקי) ويحق لي هدية (جهاز خلوي) وخلال الحديث مع مندوب الخدمة– طرحت عليه عدة أسئلة عن الاتفاقية ونوعية الجهاز والخدمات، والثمن، وان كان هناك التزام. فكان جوابه قطعاً لا لا..! لا يوجد التزام على البلفون. وبعد استلام الجهاز الجديد استلمت فاتورة الحساب واتضح ان كل ما قيل كذب وبعيد كل البعد عن الواقع. قمت على الفور بالاتصال بالشركة ولكن ادعوا أنهم وضحوا لي هذا الأمر.



حارث بصول

– تقريبا كل أسبوع أجدد جهازي الخلوي بجهاز أحدث.

– هناك العديد من الاستعمالات وحقيقة استعمالي الأساسي للخلوي في مجال العمل بالإضافة لعلاقات اجتماعية. كذلك اسمع الموسيقى والأغاني من خلال الجهاز.

– نحن ٧ أفراد في العائلة ونملك ١٠ أجهزة خلوية.

– ادفع ما يقارب ٣٠٠٠ شاقل شهريا على هاتفي الشخصي.

بالنسبة للفاتورة اقرأها بتمعن وأحاول قدر الإمكان الاتصال بالشركة وفحص ما تحمله الفاتورة.

استعمل جميع الخدمات بالإضافة للانترنت يوميا لمدة ٣–٤ ساعات.

لا اخفي عليكم ساعة واحدة لا يمكنني العيش من دونه، ومنذ صغري والخلوي بحوزتي.

استعمل ٣ أجهزة خلوي.

حضر لبيتي مندوب مبيعات لإحدى الشركات الخلوية واقترح علي حمله عرض خاص(מבצע) بـ ١٥٠ شاقل مقابل استرجاع ١٠٠ شاقل على جهازين. بعد مرور شهر وصل بالبريد بلاغ من محامي الشركة وسلطة الإجراءات يطالبونني بدفع مبلغ ٢٦ ألف شيكل– توجهت لمحامي الشركة، وفاجئني بادعائه أني املك ٨ أجهزة.. والسؤال إن كنت فقط املك جهازين فأين باقي الأجهزة الستة ؟ قلت له إني املك فقط جهازين، وطلبت منه ان يتعقبوا الأجهزة عن طريق (ايتوران) فقال لي ان علي دفع مبلغ ٣ الاف شيكل على تعقب كل جهاز– أي ١٨ ألف شاقل. في النهاية اضطررت إلى التنازل عن حقي ودفع المبلغ المذكور أعلاه.



هشام مرعي

– املك ٤ أجهزة

– ادفع ١٥٠٠ شاقل شهريا بالمعدل.

– الاتفاقية عبارة عن مجلد كبير وصعب على المواطن تصفحها بتمعن– لذلك تقوم الشركة بإرسال مندوب ليطلعنا ما تحتويه الاتفاقية. وفي الحقيقة عندما يكون المواطن بأمس حاجه للخلوي يشتريه بدون أن ينظر للاتفاقية.

– اقرأ الفاتورة بتمعن– وفي حالة كان هناك أمر مشبوه اتصل بالشركة على الفور.

– فقط استخدم الجهاز للاتصال، بالنسبة للانترنت فانا لا استعمله وطلبت من الشركة أكثر من مرة أن يوقفوا هذه الخدمة ولكن رفضوا.

– من الطبيعي لا فالخلوي أصبح أمرا أساسيا في حياتنا اليومية مثل الأكل الشرب.

– أنا استعمل جهازاً واحداً فقط.

– اتفقت أنا ومندوب المبيعات على ٤ أجهزة ٤٠٠ شاقل– بعد مرور شهرين بدا السعر بالارتفاع واتضح أن الاتفاقية كانت غير صحيحة، طلبت إيقاف عمل الأجهزة وافقوا فقط بعد أن ادفع ١٥٠٠٠ شاقل كغرامة على خرق للاتفاقية.



راغب عباس

– عادة كل ثلاثة سنين، أو في حالة خلل في الجهاز.

– الخلوي هو فقط أداة عمل بالنسبة لي، وأحيانا استعمل الاتصالات بعلاقاتي الاجتماعية ومع العائلة.

– بالنسبة للرسائل النصية sms استعملها فقط في الأعياد والمناسبات.

– املك ٤ أجهزة في البيت .

– ادفع ما يقارب ٥٠٠ شاقل على جميع الأجهزة.

– أقرأ الاتفاقية بحذافيرها وانصح الجميع بقراءتها خاصة الأحرف الصغيرة.

– أتابع الفاتورة واضعها في ملف خاص، واذكر أني اضطررت لاستعمال فاتورة من زمن طويل ووجدتها

ووجودها في الأرشيف ساعدني جداً في حل المشكلة التي واجهتني مع الشركة.

– اعتقد انه لا ضرورة لاستعمال الانترنت وغيرها لذلك لا استعمل الانترنت بتاتاً.

– صعب للغاية لان الخلوي اخذ حيزا كبيرا في حياتنا وأصبح أداة عمل لكل الفئات العمرية. كما وأن الخلوي

سهّل الكثير على المواطنين والعاملين وحسّن نجاعة العمل ، لكن في المقابل قلّص مساحة الحياة الشخصية،

ووجود الخلوي كنقله نوعية نحو الأسرع والأفضل، وبما أن الجميع يملكون أجهزة خلوية فيحتم على المرء اقتنائه.

أجرى المقابلات والتصوير: بلال خمايسي

مجموع ما ينفقه عرب الداخل شهريا على الخلوي

عرب الجليل	58.86 مليون ش.ج
عرب المثلث	22.75 مليون ش.ج
عرب النقب	9.36 مليون ش.ج
عرب المدن المختلطة	11.6 مليون ش.ج
المجموع الكلي	102 مليون ش.ج

معدل ما ينفقه الفرد العربي شهريا على الخلوي

عرب الجليل	385.2 ش.ج شهريا
عرب المثلث	351.9 ش.ج شهريا
عرب النقب	535.3 ش.ج شهريا
عرب المدن المختلطة	449.4 ش.ج شهريا

علي شفيق يعمل كمسوّق ومؤجّر لدى شركات الهواتف الخلوية، عمل ما يزيد عن ١٥ عاما مع شركة سلكوم وها هو ينتقل الآن الى شركة بليفون بعد انتقالها الى الشبكة الجديدة.

مؤجّر: في حالة كان هناك خلاف بين الزبون وشركة الخلوي بسبب عدم تسديد فواتير أو مرافعات قضائية بين الطرفين مما يؤدي إلى رفض شركة الخلوي التعامل مع زبون معيّن. يتيح علي شفيق لهذا الزبون الحصول على خدمات شركة الخلوي بشكل غير مباشر بحيث تكون شركته هي الوسيط.

السيد علي شفيق، أنت كرجل أعمال له باع طويل في سوق الهواتف الخلوية، هل لديك تقديرات، كم ينفق أهالي أم الفحم على سبيل المثال على الهواتف الخلوية؟

بتقديري وبناء على المعطيات التي أملكها سواء من شركتي أو من زملائي في هذا المجال أقدر أن أهالي أم الفحم ينفقون ما يقارب ال ١٢ مليون ش.ج شهريا فقط على التحدث عبر الهواتف الخلوية والأرضية. وبناء على هذا المعطى المهمة فإني أدعو الناس أن تتوقف عن الكلام عبر أجهزة الخلوي لمدة يوم واحد في الشهر والتبرع بقيمة ما يتحدثون به الى مشاريع خيرية يستفيد منها المجتمع العربي في الداخل الفلسطيني.

هل لك أن تحدثنا عن نوعية المستهلكين للهواتف الخلوية من حيث أعمارهم وما هي نوعية الأجهزة التي يطلبها هؤلاء المستهلكون؟

٧٠٪ من الزبائن هم من طبقة الشباب وصغار السن بالأساس. وهؤلاء الشباب معظمهم من الطلاب، وما يلفت انتباهي في هذه الظاهرة هو اقتناء هؤلاء الشباب لأحدث الأجهزة وعدم اكتفاءهم بجهاز بسيط يلبي احتياجاتهم، هذا إذا افترضنا أنه فعلا لديهم حاجة لهاتف خلوي. ولا أخفيك القول أن هناك صدامات عديدة تحدث بين الشباب وأهليهم عندما يأتي الأب وابنه لاقتناء هاتف جديد. ففي معظم الأحيان يكون تصوّر الأب أن تكلفة الهاتف الذي يريد شراءه لابنه كمكافأة لتحصيله الدراسي مثلا، لا يتجاوز ال ٣٠٠ الى ٤٠٠ ش.ج. ولكن الابن الذي قام بدراسة كل الأجهزة التي في السوق سبق وقرر أنه يريد جهازا متطورا للغاية إن لم يكن الأكثر تتطورا وهذا الجهاز يكلف ١٠ أضعاف ما عمل حسابه الأب.

ولكن شركات الهواتف الخلوية تطرح اليوم عروضاً مغرية بحيث يمكنك الحصول على أحدث الأجهزة مجانا، إذا لماذا الخلاف؟

هنا أريد أن أوضح نقطة هامة، نعم إنك قد تحصل على جهاز متطور مجانا ولكن إذا قمت بالتحدث ما قيمته ١٥٠ الى ٣٠٠ ش.ج شهريا على الأقل فإنك تحصل على خصم من سعر الجهاز أما إذا لم تتحدث بالقيمة المتفق عليها فستدفع قيمة الهاتف بشكل كامل. علاوة على ذلك وكما ذكرت سابقا فإن معظم من يشتري هذه الأجهزة المتطورة هم من الطلاب، والسؤال هنا، ما الحاجة لأن يتحدث الطالب بما قيمته ١٥٠ الى ٣٠٠ ش.ج شهريا كي يحصل على الخصم؟ وأنتبه هنا إلى أننا نتحدث عن المبلغ سابق الذكر فقط قيمة سعر الهواء بدون أخذ باقي الدفعات الثابتة والخدمات الأخرى بعين الاعتبار.

ولكن، أجهزة الجيل الثالث متوفرة منذ زمن، وبسبب تطور الأجهزة الدائم فهناك أجهزة متطورة تم تسويقها فقط قبل بضعة أشهر ويمكن اقتناءها بسعر معقول أي ببضع مئات من الشواقل، فلماذا لا يتم اقتناء هذه الأجهزة مثلا؟

قد تتفاجأ إذا أخبرتك أن هناك ما يشبه الهوس عند الناس وخصوصا الشباب، فكما أن هناك إدمانا على المخدرات والعياذ بالله فهناك ومع فارق التشبيه إدمان على اقتناء أحدث الأجهزة. أعطيك صورة من الواقع، عندما تشتري جهازا جديداً فأنت توقع على اتفاقية مدتها في الغالب ١٨ شهرا وتقسيط لسعر الهاتف لمدة ٣٦ شهرا، لا أستغرب حين أرى سعادة الشاب عندما يقتني أحدث الأجهزة وأكثرها تطورا ولكن ما أستغربه هو قدومه بعد ستة أو سبعة أشهر لاقتناء جهاز آخر جديد نزل في السوق مؤخرا مع أنه يمتلك جهازا متطورا ويفي بكل احتياجاته ولم يمر على توقيع الاتفاقية سوى بضعة أشهر.

إذا في هذه الحالة فإن معظم ما يدفعه الناس في فواتير الأجهزة الخلوية هو على سعر الأجهزة وليس على التحدث، أليس كذلك؟

نعم، فبدون أن أتطرق الى عدد الأجهزة التي يملكها كل فرد فمعظم الزبائن يملكون عدة أجهزة، أود أن أشير إلى أن ٣٠٪ فقط مما يدفعه مستهلكوا الهواتف الخلوية هو ثمن المكالمات الهاتفية أما باقي الدفعات فهي ثمن للخدمات الإضافية من رسائل قصيرة sms ومكالمات الفيديو والإنترنت (المسنجر والفيسبوك)،تحميل الرنات والأغاني وغيرها. وهذا هو توجه شركات الخلوي في هذه الأيام وهو تسويق الخدمات الإضافية والأغاني.

هل لديك قصص غريبة تحدثنا بها عن إستخدام الخلوي؟

أحد الزبائن وصلته فاتورة لشهر واحد بقيمة ٢٤،٠٠٠ ش.ج وذلك لمجرد أنه أتصل للاشتراك بمسابقة. ولا أخفيكم القول أن هناك من الشباب من يتحدث أكثر من ١٠٠ إلى ١٢٠ ساعة في الشهر أي ما يقارب ال ٦،٠٠٠ الى ٧،٢٠٠ دقيقة شهرياً. وكم أتمنى أن تبقى هذه القصص غريبة ولا تصبح عادة في مجتمعنا.

هل لديك ما تنصح به جمهور مستهلكي الهواتف الخلوية؟

بداية أود أن أحيي النظام الذي تتبعه المدرسة الأهلية في أم الفحم وأحيي مديرها الذي أستطاع التغلب على ظاهرة الهواتف الخلوية حيث يسمح للطلاب بالقدوم الى المدرسة مع الجهاز الخلوي لكنه يلزمهم بإيداعه الى أن ينتهي الدوام ومن ثم يعيده إليهم. وأتوجه لمدراء المدارس وأولياء الأمور بالتوجه إلى شركات الخلوي ومطالبتها بتركيب أجهزة لتشويش الإرسال بالمدارس كي يحولوا دون استخدام الهاتف أثناء التعليم وهذا على غرار ما تقوم به العديد من المستشفيات. ومن ثم أتوجه إلى الناس إلى أن يتنبهوا الى المبالغ التي يدفعونها ثمن استخدام الهواتف الخلوية ويعيدوا ترتيب أولوياتهم. كما وأناشد جميع الشباب بأن يكون استعمال الخلوي للفائدة وليس لجلب الأضرار.

ارقام ومعطيات حول الخلوي في البلاد

بحسب استطلاع قامت بها وزارة الصناعة والتجارة في البلاد يصرف الأولاد ما بين سن ١٢–١٥ سنة في البلاد ما يقارب ٣٢٠ مليون ش.ج في السنة الواحدة على الهواتف النقالة.

تبين من الاستطلاع ذاته انه في عام ٢٠٠٧ كان هناك ٢٤٥ ألف طفل ضمن هذه الأعمار يمتلكون أجهزة محمول خاصة بهم.

تبين كذلك أن نسبة الأولاد اليهود الذين يمتلكون جهازا خلويا كانت ما يقارب ٧٠٪ بينما كانت النسبة لدى العرب ما يقارب ٢٥٪. ومن الاستطلاع كذلك ظهر جليا أن معدل صرف الأولاد العرب على الجهاز كان حوالي ١٢٤ ش.ج شهريا بينما كان المعدل عند الأولاد اليهود ١٠٤،٥ ش.ج شهريا.

وفي احدث الاستطلاعات تبين ان ٩٣٪ من مواطني البلاد يستخدمون الهواتف الثابتة بينما يستخدم ٨٣٪ من المواطنين الهواتف النقالة.

١٠٪ من مواطني البلاد لا يمتلكون هاتفا نقالا و ٧٪ لا يجرون اتصالاتهم عبر الهاتف المحمول.

بحسب استطلاع آخر ٣٦٪ ممن يستخدمون الهاتف الثابت يتحدثون من ٢٠ دقيقة حتى ساعة واحدة يوميا

أما الذين يستخدمون المحمول ويتحدثون نفس المدة فتصل نسبتهم إلى ٢٩٪.

١٢٪ ممن يستخدمون الهاتف الثابت يتحدثون من ساعة إلى ساعتين يوميا أما الذين يستخدمون النقال ويتحدثون من ساعة إلى ساعتين فنسبتهم ١١٪.

٥٪ من ساعتين إلى ٣ ساعات بالهاتف الثابت و ٤٪ بالهاتف النقال.

نسبة الذين يتحدثون أكثر من ثلاث ساعات متساوية بين الطرفين وهي ٦٪.

بحسب الاستطلاع النساء تتحدث أكثر عبر الهاتف الثابت بينما يتحدث الرجال أكثر عبر الهواتف النقالة.

بحسب الاستطلاع ٦٠٪ لديهم جهاز خلوي واحد ، ٢١٪ لديهم جهازين ، ١٠٪ لديهم ٣ أجهزة ، ٧٪ من ٤–٥ أجهزة ، ٢٪ لديهم ٦ أجهزة فما فوق.

نصائح للتوفير عند استخدام الهاتف النقال

01 إحذر من الـ «מבצעים» فهدف شركات الهواتف النقالة هو الربح ولا شيء آخر غير الربح . ولا تصدق أنهم يريدون مصلحتك أبدا فمصلحتهم دائما أولا ، إحدى طرق شركات الهواتف النقالة في خداع المستهلكين هي طريقة تبديل الجهاز بجهاز جديد ، بحيث تنزل الشركة قيمة الجهاز من قيمة المكالمات التي يجريها الشخص ، وبهذه الطريقة تقيد الشركة الشخص لمدة طويلة بحيث لا يستطيع الانتقال إلى شركة أخرى أو حتى الانتقال إلى مسار آخر.

02 ضع الشركة دائما موضع شك، اطلب من الشركة تفصيل مكالمات كل مدة ٣ أشهر، افحص فاتورة النقال واطلب من الشركة عدم إدراج خدمات لا تستخدمها في الفاتورة وإلغائها على الفور.

03 المفاصلة ثم المفاصلة ثم المفاصلة، قد لا تعلم ولكن، يوجد داخل كل شركة قسم يسمى قسم الحفاظ على الزبائن، والتي تستطيع تخفيض الرسوم والمبالغ المدفوعة إلى اقل حد. هدد بالخروج من الشركة للحصول على سعر أفضل، احضر عروضا من شركات أخرى وهكذا.

04 حاول دائما التحدث من الهاتف الأرضي حتى وان كنت تريد الاتصال بهاتف محمول.

05 حاول عدم تامين الجهاز ففي الأسواق أجهزة بأسعار رخيصة جدا .

06 حاول أن تبعث اقل عدد ممكن من الرسائل النصية ، وكلما طالت الرسالة زاد الدفع ، حاول أن تبعث الرسائل النصية عن طريق الحاسوب.

07 لا تغتر بالأجهزة الجديدة والتي تعطيك الكثير من التحسينات على الجهاز ، واعلم أن كل هذه الإضافات جاءت لشفط ما تبقى في جيبك.

08 اقرأ عقد شراء الجهاز أو الانضمام لمسار جديد وخاصة الأحرف الصغيرة ، وحاول أن تقف على جميع حذافير هذا العقد .

09 تعطي الشركات أسعارا خاصة لفئات معينة وتكون لهم أسعار خاصة، مثل طلاب الجامعات، العائلة، شركات معينة وغيرها، افحص إذا ما كنت تابعا لفئة معينة.

10 عدم استعمال الهاتف النقال خارج البلاد فالأسعار خيالية قد تصل في بعض الأحيان إلى ٧ شيكل للدقيقة الواحدة .

11 خير الكلام ما قلّ ودلّ.

12 افحص بشكل دوري مدى افضلية الشركة التي تتعامل معها.

13 أجعل مصروف الخلوي عند الأولاد على حساب مصروفهم الشخصي.

أفكار للحفاظ على ميزانية الأسرة

سئل أحد الأغنياء: كيف جمعت هذه الثروة الضخمة؟! فأجاب: بقلة المصاريف وحسن تدبيرها. فالعبرة إذن ليس الحصول على المال، فالكل يأتيه رزقه كما قدر الله تعالى له، ولكن العبرة في الإدارة والتخطيط، ونحن نقدم ٩ أفكار تساعد الزوجين في المحافظة على الميزانية العائلية وتوفير المال.

تكليف شخص بالمتابعة

لابد من أن يكلف الزوجان شخصاً تكون مهمته مراقبة المصروفات ومتابعة الإيرادات للأسرة، وقد يكون الزوج هو المؤهل بالدور أو الزوجة أو أي شخص آخر. المهم ألا تكون المسألة عائمة وضائعة، (على البركة)، بل لا تاتي على البركة إلا عندما يتحرى الإنسان الأسباب ويتابعها.

الكتابة

لابد من كتابة كل دخل الأسرة من الإيرادات سواء كانت هذه الإيرادات من راتب شهري أو مكافاة سنوية أو ميراث أو وصية أو عائد استثماري، وكذلك كتابة ما يصرفه الزوجان يوما بيوم من مطعم ومشرب وملبس وتعليم وأدوية ووسائل اتصال ونقل وأثاث وغير ذلك.

وضع دفتر خاص

يجب أن يضع الزوجان دفتراً خاصاً للحسابات الأسرية ولا يشترط أن يكون على أنظمة المحاسبة المعتمدة، بل المهم أن تبين فيه الإيرادات والمصروفات والتوفير، ليقوم الزوجان بالمتابعة والمراقبة، وإذا كان أحد الزوجين يحب التعامل مع الكمبيوتر فهناك برامج خاصة لمتابعة الميزانية الشخصية.

تطوير النظام المحاسبي

بعد فترة من الكتابة والمتابعة يمكن للزوجين أن يطورا نظامهما المحاسبي، ويستفيدا من تجاربهما السابقة ويضعا جدولا خاصا بهما حسب مصاريفهما وإيراداتهما.

كن مرنا

لابد أن يكون من يتعامل مع التخطيط والميزانيات مرناً، تحسّباً للظروف التي قد تحتاج إليها الأسرة من غير حساب، فيكون مستعداً لذلك، بحيث يجعل الميزانية تستوعب أي مستجدات طارئة.

تعليم الأبناء

لابد أن يجلس الزوجان مع أبنائهما للتحدث بخصوص الميزانية، وكتابة الحسابات حتى يتعلم الابن أن الوالدين يخططان للأسرة ويقدران المصاريف. فليس كل ما يشتهيه يشتريه، إلا إذا سمحت الميزانية بهذا كما أن الابناء يستفيدون من ذلك كيفية إدارة حياتهم المستقبلية.

خطط للمستقبل

ان المحافظة على الميزانية تتطلب معرفة الوالدين بالخطط المستقبلية للعائلة والاهداف التي يسعيان إلى تحقيقها حتى يستطيعا أن يدّخرا من المصروف ما يلبي حاجات الأسرة المستقبلية من بناء البيت وزواج الاولاد والمصاريف الصحية عند الكبر وغير ذلك.

إبداع في التوفير

على الزوجين أن يتبنيا أسلوبا مبتكرا للتوفير من الإيرادات حتى تكون الميزانية قوية، فمثلا يسميان أسبوعا من الأسابيع «لاشيء» ويحاولان التقليل من المصاريف قدر الإمكان، أو أن يقتطعا مبلغا معينا من الإيراد ليدخلاه في حساب معين لا يمس وكأنه مصروف ثابت شهري لكنه يكون للتوفير، أعرف شخصاً لديه أربعة حسابات في البنك، وسألته مرة عن السبب فقال: الحساب الأول: للمصاريف المنزلية، والحساب الثاني: أستخدمه للطوارئ، والحساب الثالث: أوفر فيه للتقاعد، والحساب الرابع: أدخر فيه للإجازة الصيفية، فقلت له والله إنه إبداع في التوفير.

ترشيد إستهلاك الكهرباء

الترشيد مبدئيا هو ما تنطوي عليه الكلمة ذاتها من مدلولات، فترشيد الاستهلاك لا يعني تقليل الاستهلاك، وإنما يعني بالتحديد: الاستهلاك الأمثل، بحيث يتم اعتماد أساليب وتدابير حكيمة «رشيدة» في عملية الاستهلاك لتحقيق أفضل الفوائد والنتائج من عملية الاستهلاك تلك، ومنها وقف الهدر، وتجنب الفقد، وتوفير التكاليف المترتبة على ذلك.

ولنكون أكثر توضيحا ، سنتطرق الى أحد أهم الدراسات التي تمت حديثا والتي تناقش مباشرة موضوع ترشيد الكهرباء المنزلية :

« استهلاكنا للكهرباء لا يتوقف عندما نطفئ الأجهزة باستخدام وحدة التحكم عن بعد »

لقد منحنا استغلال الكهرباء المزيد من الراحة والحرية خلال ممارستنا لمهام حياتنا اليومية العادية، ولكن يرى "جون فيلد"، وهو خبير في شؤون الطاقة، أن استهلاكنا للكهرباء لا يتوقف ببساطة عندما نطفئ الأجهزة باستخدام وحدة التحكم عن بعد (الريموت كنترول). " إن أي جهاز كهربائي مثل التلفاز أو الفيديو أو أجهزة التسجيل لا تنطفئ كليا عندما ننهي استخدامها بالريموت. ولذلك فهي تستمر في استهلاك كمية لا يستهان بها من الطاقة، حتى ونحن نظنها مطفأة." وهذا ما يسمى عمليا بوضع الجهاز قيد الاستعداد STANDBY . وإذا أدركنا أنه يستهلك كل جهاز موضوع قيد الاستعداد ما بين ١٠ إلى ١٥ واط ، وإذا أخذنا في الاعتبار أن متوسط عدد مثل تلك الأجهزة في كل بيت لا يقل عن ٦ فهذا يعادل ما يستهلكه مصباح بقوة ٦٠ واط . ويمكننا القول بناء على ماسبق أن المنزل الذي يعيش فيه كل منا يبقى دوما في وضع الاستعداد «standby» .

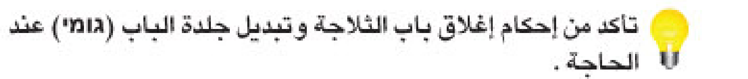
وكي نسلط الضوء على المفهوم الخاص لترشيد الطاقة يكفي مثالنا السابق الذي تمت دراسته من قبل هيئة ترشيد الطاقة البريطانية ، حيث تقول الأرقام الصادرة عن هيئة ترشيد استهلاك الطاقة في بريطانيا أن أجهزة التسجيل وحدها تستهلك ما يقدر ب ٢٩٠ مليون جنيه استرليني (أي ما يزيد على نصف مليار دولار أمريكي) وتنتج ١,٦ مليون طن من غاز ثاني أكسيد الكربون سنويا ، أما أجهزة الفيديو ومشغلات الأسطوانات المدمجة فتستهلك – وهي في وضع الاستعداد – مايعادل ٢٦٢ مليون جنيه استرليني وتنتج ١,٠٦ مليون طن من غاز ثاني أكسيد الكربون سنويا ، وبالنسبة للتلفاز– وهو أكثر الأجهزة شيوعا في المنازل – فتستهلك ما يقدر ب ٨٠ مليون جنيه استرليني ويصدر عنها ٤٨٠ ألف طن من غاز ثاني أكسيد الكربون سنويا. مما يعني أنه في بريطانيا وحدها تصدر الأجهزة الكهربائية في العام الواحد ما يزيد على ٣,١ مليون طن من غاز ثاني أكسيد الكربون .

وهنا ينبغي أن نقف قليلا عند هذه الأرقام الدقيقة والمخيفة بنفس الوقت والتي توضح لنا أهمية هذه الدراسات والنتائج الهائلة التي لايعيها أغلب المستهلكين لهذه الإمكانات الهائلة من القدرات الطاقية ، لكن القائمين على هذه الدراسات أمثال سكوت ريتشاردز وهو مختص في شئون توليد الطاقة لا يكتفون بعرض الأرقام بل يطالبون بالترشيد أي بالمزيد من الحرص والوعي والالتزام ببعض التفاصيل الصغيرة والتي تجنبنا تلك الأرقام الهائلة كالتقيد مثلا بإغلاق أجهزة الحاسوب – على وجه الخصوص– تماما عند الانتهاء من استخدامها ، ويقول : " إن ترشيد ما يستهلكه مليون جهاز حاسوب يمكن أن يوفر ما يعادل ٢٥٠ مليون ليتر من الجازولين يوميا."

ولك أن تتخيل حجم الهدر إذا ما علمت أن عدد أجهزة الحاسوب حول العالم قد قارب البليون بحلول عام ٢٠٠٩، حسب أحد التقارير المتخصصة التي أصدرها مركز "الماناك" المختص بالبحوث المتعلقة بالكمبيوتر.

نصائح عملية لتقليص مصروف الكهرباء

- **لا تبق جهاز التلفاز او الحاسوب في وضع «استعداد – standbay» ، بل افصله تماما عن الكهرباء.**
- **ابعد الثلاجة ١٥ سم عن الحائط على الأقل ولا تضع أغراض على سطحها.إذا فعلت ذلك تضمن توفير ٥٠٠ ش. سنويا من مصروف كهرباء الثلاجة.**



- **تاكد من إحكام إغلاق باب الثلاجة وتبديل جلدة الباب (גומי) عند الحاجة .**
- **لا تفتح باب الثلاجة كثيرا ولا تبقه مفتوحا لفترات طويلة (خصوصا الأطفال).**
- **مكيّف الهواء: درجة الحرارة المناسبة صحيا بالشتاء هي ٢٠ درجة، وبالصيف هي ٢٥ درجة تغيير درجة واحدة يعني ٥٪ زيادة في مصروف كهرباء المكيّف... انتبه: المكيف يستهلك اقل كهرباء من المدفأة العادية.**
- **الإضاءة: احرص على أن تكون الإضاءة بواسطة مصابيح "فلوريسانت" أو "نيون" اضاءة بمصابيح عادية تكلف أضعاف مضاعفة.**
- **تذكر ان تطفئ الأضواء في الغرف الفارغة وقبل النوم.**
- **تذكر ان تطفيء سخّان الماء والأفضل استخدام عداد زمني.**
- **بدل ان تشغّل سخّان الماء عدة مرات في اليوم.. استغل الماء الساخن واجعل أفراد الأسرة يستحمون الواحد تلو الآخر.**
- **استخدم الفرن مرة واحدة لخبز كعكتين في آن واحد.**





قراءنا الاعزاء ، يسرنا جدا ان تزودونا بافكار ومشاريع للانتاج المنزلي وان تشركونا بتجارب شخصية في هذا المجال. يمكنكم التواصل معنا على البريد العادي او الالكتروني لجمعية إعمار.

اسم المشروع :

مركز الطباعة والترجمة

أهداف المشروع:

الترجمة بين اللغتين العربية والإنجليزية أو العبرية، أو حتى تقديم خدمات طباعة ، طباعة وظائف مثلا ، هذا لكل من يجيد استعمال الحاسوب ، وتشمل الترجمة المطبوعة و الترجمة الصوتية .

متطلبات المشروع

إجادة اللغة الإنجليزية أو العبرية .
جهاز كمبيوتر متصل بالإنترنت
رقم هاتف لإستقبال المكالمات
حساب بنكي لإستقبال الأرباح

شرح المشروع:

كما تعلمون أن الكثير منا يحتاج إلى ترجمة بعض النصوص أو البحوث إلى اللغة الإنجليزية (العبرية) أو العكس، والكثير منا يحتاج كذلك الى طباعة بعض الوظائف او النصوص باللغتين العربية والعبرية وحتى الانجليزية .

هذه الخدمات بإمكاننا أدائها ونحن بالمنزل، نقوم بعمل إعلان جذاب وننشره بالإنترنت وكذلك في المكاتب والمكتبات العامة .

وأي شخص لديه بحث يرغب بترجمته يرسله لك عبر البريد الإلكتروني، ثم يقوم بتحويل أو إيداع المبلغ المطلوب في حسابك البنكي، ثم تنجز المطلوب منك بكل أمانة.

وفي حال الرغبة بالترجمة الصوتية يتصل بك عبر الهاتف، ثم تطلب منه تحويل المبلغ المطلوب لحسابك البنكي، ثم تقوم بالترجمة له.

هذا المشروع مطبق في مختلف دول العالم، وحقق نجاحات كبيرة، والكثير منهم تحولوا إلى شركات ترجمة كبرى استوعبت موظفين كثر.

خسائر المؤسسات المالية بسبب الأزمة أكثر من 4 تريليون دولار

قدر صندوق النقد الدولي الخسائر التي لحقت بالمؤسسات المالية في العالم جراء الأزمة المالية بأكثر من أربعة تريليونات دولار، خسرت الولايات المتحدة وحدها ٢,٧ تريليون دولار منها.

وتشمل خسائر الولايات المتحدة ١,٠٧ تريليون دولار قيمة خسائر القروض و١,٦ تريليون دولار خسائر سندات الرهون العقارية إضافة إلى قروض المستهلكين والشركات.

أما بالنسبة لأوروبا فقدر الصندوق خسائر مؤسساتها المالية بـ١,١٩٣ تريليون دولار كما قدر خسائر المؤسسات اليابانية بـ١٤٩ مليار دولار.

وأوضح الصندوق أن قطاع البنوك فقد ٢,٤٧٠ تريليون دولار من مجمل الخسائر أي ٦١٪، لكن البنوك لم تفصح عن ثلثي هذه الخسائر حتى الآن.

وقال «إن الاعتراف بالخسائر ليس كاملا وإن رؤوس أموال البنوك في ظل الركود ليست كافية».

وقال التقرير إن إعادة تعزيز رؤوس أموال البنوك ستحتاج إلى ٢٧٥ مليار دولار في الولايات المتحدة وإلى ٦٠٠ مليار دولار في أوروبا.

ولإعادة رؤوس الأموال بالبنوك إلى المستويات التي كانت عليها في منتصف التسعينيات فإن المبلغ المطلوب هو ٥٠٠ مليار في الولايات المتحدة و١,٢ تريليون دولار في أوروبا.

وأضاف البنك في تقريره «أن النظام المالي العالمي لا يزال في ضائقة شديدة حيث تتسع الأزمة لتشمل الأسر والمؤسسات وقطاعات البنوك في الدول المتقدمة والنامية».

أما بالنسبة للنشاط الاقتصادي في العالم فقال الصندوق إن ضعفه ألقى بثقله على البيانات الختامية للبنوك حيث انخفضت قيمة الأصول وهو ما يهدد كفاية رؤوس الأموال ويثبط عمليات الإقراض الجديدة.

وتعهدت القمة بتقديم ١,١ تريليون دولار لدعم صندوق النقد الدولي ومؤسسات الإقراض العالمية الأخرى.

مبيعات شركات السيارات في اسرائيل في ظل الازمة

		1/2008	1/2009	%
مازدا		5,233	2,248	57%
تويوتا		2,853	670	77%
يونداي		1,887	1,490	31%
فورد		1,132	809	28%
شيفروليت		1,383	751	46%
فولكس فاغن		746	930	(25%)
بي. أم. في		44	119	(170%)

صناعة السيارات على وشك الإنهيار.. أرقام مخيفة!





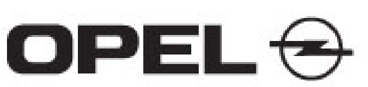






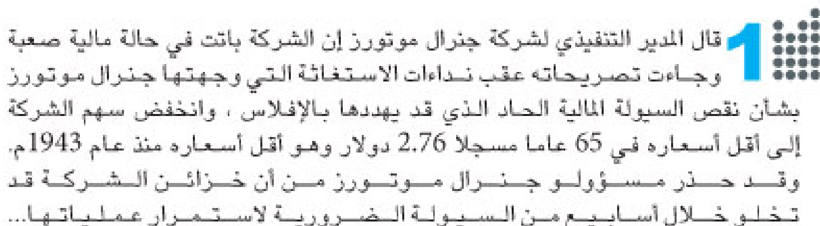














1 قال المدير التنفيذي لشركة جنرال موتورز إن الشركة باتت في حالة مالية صعبة وجاءت تصريحاته عقب نداءات الاستغاثة التي وجهتها جنرال موتورز بشأن نقص السيولة المالية الحاد الذي قد يهددها بالإفلاس ، وانخفض سهم الشركة إلى أقل أسعاره في 65 عاما مسجلا 2.76 دولار وهو أقل أسعاره منذ عام 1943م. وقد حذر مسؤولو جنرال موتورز من أن خزائن الشركة قد تخلو خلال أسابيع من السيولة الضرورية لاستمرار عملياتها...

2 أشار رئيس كرايسلر إلى أن شركته درست خطة لإشهار إفلاسها ضمن بدائل أخرى قبل أن تقرر التقدم بطلب للحصول على مال عام، مضيفا أنها في وضع «ضعيف جدا» وحذر من أنه بدون مساعدة مالية فورية فإن الشركة قد تفتقر لرأسمال كاف لمواصلة العمل...

3 تراجعت مبيعات شركة فورد بنسبة 30% وقالت شركة فورد إنها قد تخفض إنتاج بعض أنواع سياراتها عن طريق تقليص ساعات العمل الإضافية وتعليق العمل في بعض مصانع وهبط سهم فورد 80 % وقالت الشركة الأميركية إن خسائرها التشغيلية في الربع الثالث من عام 2008 وصلت إلى 2.98 مليار دولار ...

4 قالت شركة (مرسيدس بنز) إن مبيعاتها انخفضت بنسبة 18.1% إلى 93 ألف سيارة في أكتوبر/تشرين الأول الماضي بالمقارنة مع نفس الشهر من العام الماضي وأضافت أن مبيعاتها من سيارات مرسيدس بنز انخفضت أكثر من 20% إلى ثمانين ألفا و250 سيارة وأشارت ديملر إلى أكبر انخفاض كان في أوروبا الغربية والولايات المتحدة.

5 أعلنت شركة تويوتا اليابانية تراجع مبيعاتها بنسبة 23% وتوقعت هبوطا حادا في أرباحها هذا العام إلى ما دون النصف ليصل إلى أقل مستوى في تسع سنوات جراء تأثير الأزمة المالية العالمية السلبي على الطلب وتقليص الائتمان وصعود الين واعترف المتحدث بإسمها هيدياكي هوما بأن ظروف السوق «قاسية جدا» وكانت تويوتا قد شهدت ثماني سنوات متتالية من نمو الارباح ولكنها أجبرت على وقف عمل مصانع تابعة لها والاستغناء عن العمالة المؤقتة وقدمت حوافز غير مسبوقة للمشترين للتصدي لهبوط مبيعاتها.

6 خفضت أوبل – التي كانت في وقت من الأوقات أكبر شركة لصناعة السيارات بألمانيا– إنتاجها وسرحت بعض عمالها نظرا لعدم إقبال المستهلكين على شراء سياراتها بشكل كاف... وقد طلبت شركة أوبل –بعد أن جثت على ركبتيها من ثقل الخسائر الضخمة التي تتكبدها شركتها الأم الأميركية جنرال موتورز– من الحكومة الألمانية مليار يورو (1.26 مليار دولار) في شكل ضمانات ائتمان لمواجهة أي أزمة سيولة محتملة قد تنشأ نتيجة لنفاد النقد في جنرال موتورز..

7 تراجعت مبيعات هوندا موتور بنسبة 25% في أكتوبر/تشرين الأول مقارنة مع نفس الشهر من العام الماضي وقالت شركة هوندا إن مبيعاتها بالولايات المتحدة انخفضت بـ24% الشهر الماضي..

8 أعلنت شركة بي إم دبليو أن مبيعاتها بصفة عامة تراجعت بنسبة 15% في سبتمبر/أيلول وأن مبيعاتها في الولايات المتحدة الاميركية، وهي أكبر سوق عالمية لها، تراجعت بحوالي 30%

9 قالت شركة السيارات اليابانية مازدا إن أرباحها في الربع الثالث من العام المالي السابق حتى 30 سبتمبر/أيلول تراجعت بنسبة 45% كما أشارت إلى انخفاض الارباح التشغيلية في الفترة نفسها بنسبة 20%...

10 انخفضت مبيعات نيسان بـ36.8% في سبتمبر/أيلول الماضي وقالت نيسان إنها خفضت إنتاجها من السيارات في مصنعين باليابان بسبب انخفاض المبيعات بالولايات المتحدة. وتعتزم نيسان الاستغناء عن ألف و680 عاملا في إسبانيا بسبب انخفاض الطلب على السيارات...

11 أعلنت شركة فولفو السويدية المملوكة لشركة فورد الاميركية أنها تعتزم الاستغناء عن 3400 من العاملين فيها، معظمهم من مقرها الرئيسي بالسويد بسبب ضعف المبيعات في أوروبا والولايات المتحدة . وأضافت المجموعة أنها بالإضافة إلى ذلك ستلغي عقود نحو سبعمائة مستشار. وقال الرئيس التنفيذي للشركة ستيفن أوديل إن «هذه أوقات عصيبة» بالنسبة لصناعة السيارات بصفة عامة.

12 تواجه شركة هيونداي الكورية الجنوبية تراجعا في الطلب بالسوق الأميركية بسبب تأثر المستهلكين الأميركيين بأزمة الرهن العقاري وصعوبة الحصول على القروض المطلوبة.... من جانبها انخفضت مبيعات شركة كيا للسيارات في السوق الأميركية بنسبة 27%.

قصة نجاح

الصفوري ملك الكوانين



النجاح مفردة رائعة في اللغة، لها مذاق مختلف، ووقع مختلف، وطرق لا تختلف كثيراً لتحقيقه مهما اختلفت التجارب والمجالات والأماكن.

كثيرة هي قصص النجاح في بلادنا، ولكن قليلة هي التي تبدأ من لا شيء.

عند الحديث عن أصحاب المشاريع والأعمال الناجحة في بلادنا، تجد أمام عينيك كما هائلا من المعاناة والتحديات والطموح، تجدك أمام عمالقة شقوا طريقهم بشق الأنفس أمام تحديات الواقع العربي الفلسطيني في الداخل، أمام فقره ومعاناته.

ولكنك تلمح وجود قواسم مشتركة بين هؤلاء جميعا ألا وهي الطموح والثقة بالنفس والتخطيط المدروس والصبر.

إن قصة نجاح أي فرد منا نحن الفلسطينيون في الداخل تعد بحد ذاتها عملا جبارا عظيما نظرا للوضعية الصعبة التي يحياها العربي في البلاد.

أن تنجح هذا أمر طبيعي ومطلوب، ولكن أن تبدأ حياتك من لا شيء ثم تخط بيديك قصة نجاحك، فان هذا الأمر بحاجة إلى نوعية خاصة من البشر. نوعية فريدة قلما نصادفها في حياتنا اليومية.

عندما أردنا الكتابة عن إحدى قصص النجاح هذه، بحثنا عن تلك الشخصية الفريدة التي بدأت من لا شيء،من الصفر، ثم سطرت بيديها الاثنتين قصة نجاحها، وفرضت هذا النجاح فرضا، إذ لم يكن نجاحها أبدا محض صدفة، أو حتى متمما لمشروع نجاح سابق.

لم يكن المقياس في الشخصية التي نبحث عنها مدى الغنى أو المال الذي يملكه الشخص، أبدا، إنما كان المقياس الحقيقي في بحثنا هو العمل الإنتاجي والشخصية الفريدة. كنا نبحث عن الشخص الذي شق طريقه بنفسه، إنسان منتج مبدع، وكان الهدف من وراء استعراض حياته، أن تفهم أيها الشاب العربي في البلاد أن أكبر عائق أمام تقدمك في الحياة ونجاحك فيها إنما هو «أنت»، فان أنت استطعت أن تخرج نفسك من دوامة الفشل وجلد الذات وأن تخرج نفسك من الأوهام التي تحيا فيها، إن أنت استطعت أن تتعرف على نفسك وعلى قدراتك وأن تفهم احتياجات المجتمع الذي تعيش فيه، وأن تفهم كذلك أن لكل شخص في المجتمع قدراته وملكاته ووظيفته، وأن مجتمعك بحاجة إليك مهما كانت قدراتك محدودة، لتوظف كل طاقاتك وقدراتك في خدمته وخدمة نفسك، عندها فقط، ستتذوق طعم النجاح.

إن للنجاح سبلا وطرقا ومفاهيم ، فليس النجاح في أن نصبح جميعا أطباء، فالنجاح ليس محصورا بالتحصيل العلمي فقط، وان كان هذا الأمر أحد معايير النجاح، فمجتمعنا ليس بحاجة إلى أطباء فقط، إن النجاح له طرق عديدة وسبل شتى جميعها يوصل إلى الهدف الأسمى .

الصفوري: «حلمي أن اشغل ١٠٠ عامل لأعيل ٥٠٠ فرد»

حاوره بلال خمايسي ويوسف عواودة ، تصوير بلال خمايسي.

القصة

قصتنا تبدأ في قرية طرعان الجليلية، القرية الهادئة الوادعة الطيب أهلها، خرجت من قريتي كفر كنا والتي لا تبعد كثيرا عن طرعان، حيث يقطن هناك محمد مصطفى الصفوري، ولربما بدا الاسم غريبا على البعض، ولكنه صاحب أكبر مصنع لإنتاج المناقل في الوسط العربي، ذهبنا إليه في بيته وحاورناه طويلا.

بداية قصة محمد كانت كالكثير من البدايات التي عهدناها في مجتمعنا العربي، شاب حديث السن، لاعب كرة قدم، يحلم بالملعب الأخضر والنجومية التي كانت حلمه وعشقه الوحيد. لعب محمد كحارس مرمى في الفريق البلدي مكابي طرعان، من هنا كانت البداية ولكن تتمة قصته لم توصله إلى النجومية التي يريد، وإنما أوصلته إلى نجومية أخرى، هي النجومية التي نريد.

تعالوا بنا نحاوره ونسمع منه قصة حياته، أستاذ محمد نرجوك أن تحدثنا عن نفسك.

اسمي محمد مصطفى صفوري (٤٣ عاما) من قرية طرعان، متزوج ولدي من الأولاد خمسة عندما كنت شابا صغيرا كنت كباقي أبناء جيلي عاشقا لكرة القدم ولعبت مع فريق مكابي طرعان كحارس مرمى. كانت أحلامي كلها تتركز في المدورة والمسطح الأخضر، لم يخطر في بالي يوما أن الأمور ستؤول إلى ما آلت إليه اليوم، حيث كنت أنتظر أي فرصة سانحة للهرب من ورشة العمل التي كان يملكها والدي مصطفى الصفوري رحمه الله.

بدأت قصتي مع المناقل والإنتاج حين وصلت سن ٢٣ عاما، حين اختارني الوالد مصطفى الصفوري عليه رحمة الله لاشرف على ورشة صناعه المناقل، وفي حينها كانت الورشة متوقفة لكثرة أشغال والدي.

لم ترق لي فكرة أن أعمل في تصنيع المناقل، تفكيري كان في المسطح الأخضر، ملاعب كرة القدم، أما قلبي فقد كان مع والدي الذي عمل جاهدا ليعيل عائلة مكونة من ١٢ نفرا.

جلست أفكر وحيدا، كنت أمام مفترق طرق في حياتي: هل أكمل مشواري في كرة القدم التي أعشقها؟ أم أترك كرة القدم لأعمل في ورشة ليس فيها سوى آلة واحدة يدوية قديمة لتصنيع المناقل؟

بعد تفكير عميق اتخذت قرارا مصيريا في حياتي وهو أن أعمل في الورشة رغم معرفتي المتواضعة في تصنيع المناقل، ناهيك عن أن آلات العمل يدوية بدائية.وبهذا القرار الصعب بدأت مشواري.

بدأت العمل في تصنيع المناقل وحدي، وكانت تلك أصعب بداية يمكن أن يتوقعها أحد، فكنت أضطر إلى أن أصنع المناقل وأتجول بها في القرى المجاورة لطرعان وأبيعها، وبالنقود التي كان أحصل عليها كنت أتوجه إلى مدينة حيفا في الحافلة لأشترى بعض المواد الخام لورشتي المتواضعة، ثم أعود إلى الورشة لأصنع المناقل وأذهب بها إلى دكان الكهرباء الذي كان يملكه والدي في الناصرة، بما أن ورشتي لا يوجد فيها(كهرباء ٣ فاز) وعليه اضطررت إلى نقل آلة اللحام للناصرة لتوفر قوة الكهرباء المطلوبة مما اضطرني إلى التنقل يوميا بين حيفا وطرعان والناصرة، كان هذا في عام ١٩٨٩.

كان معدل إنتاج الورشة يصل إلى حد ٥٠ منقلا في الشهر الواحد. لم يستغرق الأمر الكثير من الوقت وخلال فترة مدتها ٣ سنوات استطعت أن أبني بيتا بمساحة ٢٥٠ مترا، وقمت بإنشاء مصنع بمساحه ٣٥٠ مترا تحت بيتي. كما وقمت بتحديث الآلات القديمة واقتناء آلات جديدة.

النقلة النوعية الأولى كانت في العام ١٩٩٥ ففي هذا العام ارتفع معدل الإنتاج إلى ٥٠ منقلا في اليوم الواحد.

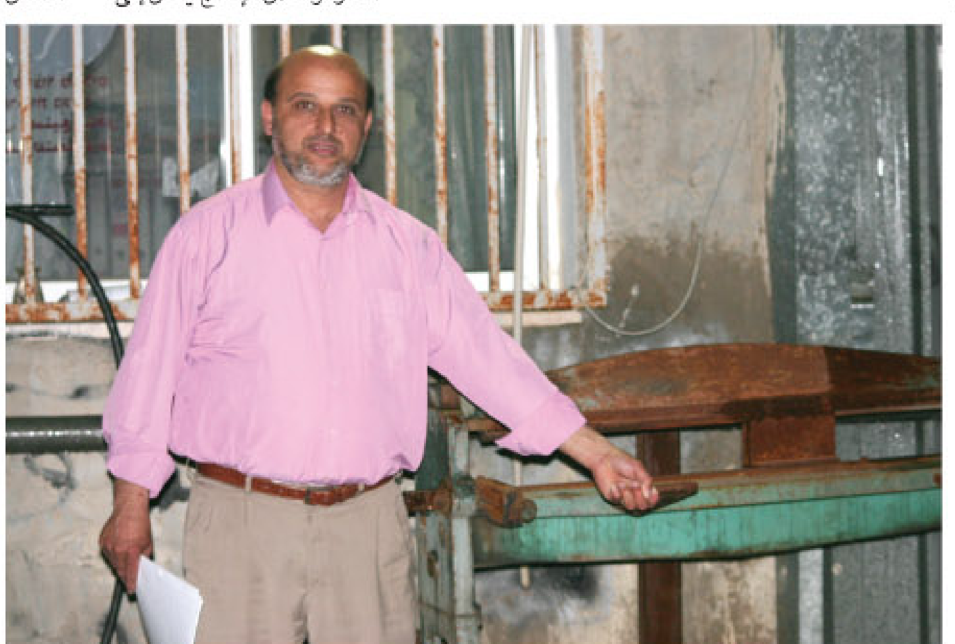
وعن هذا الأمر يحدثنا السيد محمد « بدأت أنتج أنواعا جديدة من المناقل، في هذه الفترة توجهت لشركة (كو أوب) ووقعت على اتفاقية وبعت في حينها ٣ آلاف منقل في الشهر لهذه الشركة.

اخذ المصنع في التطور واتجهت إلى تصنيع طابون حطب وغاز بالإضافة لدفايات الحطب وكنت اصنع نوعين من هذا المنتج.

حدثنا عن بدايات مصنع الصفوري للمناقل ؟

تأسس مصنع الصفوري للمناقل عام ١٩٨٩ في طرعان بفكرة ودعم من المرحوم الوالد مصطفى صفوري، حتى حلت فكرة إقامة شركة للاستيراد والتصدير لتشكيله واسعة من هذه المنتجات. ومع تتالي السنوات تطور المصنع وأدخلت عليه أرقى التقنيات الحديثة بضمه مجموعه كبيرة من الآلات الحديثة والتي تهدف إلى زيادة الإتقان في العمل وزيادة الإنتاج من اجل مواكبة متطلبات السوق المحلي ولربما العالمي.

في بداية الأمر كان المصنع عبارة عن ورشة عمل لا تتعدى ٨٠ مترا اليوم وبفضل من الله ٣٥٠ مترا ومعدل الإنتاج يصل إلى ١٠٠٠ منقل



* الآلة المقدمة من والده. «لا ابدلها بوزنها ذهبا»

هذا ما أنفقته كبرى الشركات الاسرائيلية خلال شهر آذار ٢٠٠٩ فقط لأجل إقناعك بالشراء

	الشركة	المبلغ (بالدولار)		الشركة	المبلغ (بالدولار)
1	بيلفون	3،869،128	6	تنوفا	2،400،856
2	مفعال هبايس	2،862،749	7	شطراوس	2،389،515
3	شبكة شوفرسال	2،764،933	8	سوپرفارم	1،798،434
4	كوكا كولا	2،664،776	9	أورنج	1،719،905
5	كو-أب	2،583،066	10	بيزك	1،518،044

المصدر: يفعات مراقبات الإعلانات

في اليوم.

وفي نيتي الآن أن أقيم مصنعا كبيرا في منطقة الجليل السفلي، ومصنعا في المنطقة الصناعية في كفركنا.

حدثنا عن مواردكم البشرية؟

تملك الشركة مجموعه من الموظفين والعاملين يصل عددهم إلى ١٢ موظف حاصلين على تدريب جيد ومؤهلين بشكل جيد للقيام بعملهم.

هل لك أن تحدثنا عن أحداث وقصص طريفة حصلت معك خلال مشوارك؟

حقيقة كانت بدايتي صعبة للغاية خاصة أني كنت املك ورشة عمل وأنا لا أملك شاقلا واحدا، كنت امتلك آلات العمل فقط، والطريف في الأمر أني كنت أبيع واشتري بكل النقود التي احصل عليها موادا خاما ففي حينها كنت اصنع وأبيع ولكن لم أكن املك شاقلا كل النقود كانت تذهب للورشة.

وعن قصه طريفة: كنت أبيع لتاجر يهودي كمية لا باس بها وفجأة توقف عن الشراء، في بداية الأمر حزنت جداً لكن كنت على يقين أن هذا هو قدر الله، وبعد ٣ أشهر عاد الرجل نفسه ليشتري من منتجاتي وقال لي:» منتجاتك فيها بركه«. بحيث أنه كان يشتري من مصنع آخر ولم يب ع شيئا مما اشتراه.

هل اتخذت قرارا جريئا اثر على عملك؟

أنا اعتبر نفسي جريئا في كل الخطوات التي قمت بها ولكن هناك قرارا كان جريئا جدا عندما أبرمت عقدا مع شركة (سوبر سال) التي كانت تملك في حينها ١٥٠ فرعا، بان أسوق لهم منتجاتي وكنت حقيقة قد خفت عندما دخلت إلى مخازنهم العملاقة ولم اصدق أني سأزودهم بمنتجاتي، الحمد لله استطعت أن أزودهم بكل ما طلبوه. القرار الثاني كان يتعلق بقضية الاستيراد – ومن المعروف أن الدفع يكون فقط نقداً وكانت معرفتي محدودة بالتعاملات في قضايا الاستيراد- سافرت إلى الصين وهناك تعرفت على الأسواق وأخذت العديد من العروض وقررت بعد أسبوع أن أغامر واشتري، وكانت أولى معاملاتي الاستيرادية ناجحة.

حدثنا عن التحديات التي واجهتك؟

في البداية قله المعرفة في السوق، بالإضافة لتواضع الورشة التي كنت املكها، والآلات اليدوية القديمة- وفي حينها كنت أنا صاحب القرار وأنا المصنع، كل هذا وأنا لم أتجاوز ال ٢٣ عاما- واليوم وبعد فترة ٢٠ سنة لم يكن فيها منافس في السوق بات العمل مليئا بالمنافسة والتحديات .

هل تعتقد أن بإمكان الوسط العربي أن يتقدم اقتصاديا؟

حسب رأيي نعم بالإمكان التطور والتقدم رغم أننا نعتبر اقليه في هذه الدولة، إلا أن الإمكانيات موجودة إذا استطعنا استغلالها كما يجب، وكل إنسان بإمكانه أن يتقدم إذا وضع نصب عينيه خطة عمل ناجعة، تخطيط ودراسة لسوق العمل الذي يريد دخوله.

انا اعتبر مؤهلاتي العلمية ضعيفة فانا أنهيت الصف العاشر ولحسن حظي كان والدي رجلا صاحب أفكار اقتصادية، وتعلمت الكثير منه، الاّ اني اؤمن انه كان بإمكاني تحقيق المزيد من النجاح لو اني جمعت مع المبادرة والطموح العلم والشهادة، لذلك نصيحتي للشباب العربي في البلاد ان يجمعوا بين المبادرة والمثابرة والارادة وبين التعلم وتحصيل العلم لانه عندها ستكون الثمار مضاعفة والمنفعة أعم.

ما هي نصيحتك لأصحاب الأعمال والتجار؟

لا بد من الإشارة هنا إلى أن التوكل على الله في كل خطوة تعتبر مباركة، أنا لم أكن احلم بأن أصل إلى ما وصلت إليه وهذا بفضل من الله، أمانتي في العمل، خاصة أني لا افرق بين الزبائن فكلهم سواسية، كما أن الإدارة السليمة والتعامل الحسن مع الموظفين يساهم في تطوير العمل والإنتاج. ونصيحتي لأصحاب الأعمال أن يتوكلوا على الله وان يكونوا أمناء في عملهم، وأن يتعاملوا بشكل حسن مع العمال.

ما هي أسباب نجاح كل تاجر أو صاحب مصلحة؟

انا اؤمن ان كلمة تاجر تعني : ت (تقوى) ا (أمانة) ج (جرأة) ر (رحمه)... فهذا هو مفتاح النجاح لكل تاجر يمتلك هذه الصفات.

أخيراً، أخبرنا عن حلم لم يتحقق حتى الآن بعد أن وصلت إلى ما وصلت إليه؟

حلمي أن اشغل ١٠٠ عامل يساعدون على إعالة ٥٠٠ فرد في مجتمعنا ، هذا حلم يراودني دائما في منامي، والحلم الآخر بعد أن تم عقد صفقه تصدير إلى روسيا حلمي أن أتعلم الانجليزية لأجيد التعاملات مع الغرب.

نظرة على الوضع الاقتصادي الاجتماعي لفلسطينيي الداخل مقارنة بالاغلبية اليهودية

مقتطفات من التقرير الاول لقسم الابحاث في جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي عن الوضع الاقتصادي الاجتماعي للمجتمع الفلسطيني في الداخل

المعطيات	العرب	اليهود
عدد السكان	₪ 1,090,000	₪ 5,748,000
%	15.9 %	84.1 %
معدل النمو السنوي	2.3 %	1.8 %
أبناء 0–19	50.4 %	33.1 %
أبناء 20–64	46.4 %	55.5 %
أبناء +65	3.2 %	11.4 %
ذكور	51 %	49 %
إناث	49 %	51 %
السكان الذين هم ضمن قوة العمل	₪ 296,000	₪ 2,459,000
% السكان الذين هم ضمن قوة العمل	42.5 %	59 %
السكان الذين هم ضمن قوة العمل ويعملون	₪ 265,000 %	₪ 2,292,000
العاطلون عن العمل	10.6 %	6.8 %
الذين يعملون في البناء	20.8 %	3.6 %
الذين يعملون في مهن أكاديمية	7.6 %	15.3 %
الذين يعملون كمدراء أعمال	2.6 %	7.3 %
حاصلون على لقب أكاديمي	7.9 %	23.8 %
الأسر التي تعيش تحت خط الفقر	51.4 %	15 %
السلطات المحلية التي تصنف في السلم الإجتماعي الإقتصادي من 10–7 (الاكثر إرتفاعا)	0 %	3.5 %
السلطات المحلية التي تصنف في السلم الإجتماعي الإقتصادي من 4–1 (الاكثر إنخفاضا)	95.1 %	24.2 %
الحاصلين على تأمين ضمان الدخل	20.7 %	5.2 %
معدل الدخل عند الأجير	₪ 4,013	₪ 6,535
معدل دخل الأسرة العربية	₪ 7,590	₪ 13,246
% إنفاق الأسرة على المأكل والمشرب من الدخل الشهري	24 %	16.7 %
% إنفاق الأسرة على الأثاث وتجهيزات البيت من الدخل الشهري	5.6 %	3.9 %
% إنفاق الأسرة على الملابس والاحذية من الدخل الشهري	6 %	3.4 %
المساهمة في الناتج المحلي للبلاد	8 %	92 %
الناتج المحلي للفرد	8,000 $	19,000 $

* ملاحظة: عدد السكان العرب المذكور في الجدول لا يشمل سكان الجولان والقدس المحتلين

قانون ضريبة الدخل السلبية

מס הכנסה שלילי

منحة دخل عام 2009

على من يسري القانون ؟

سيتم العمل على هذا القانون بالتدريج :
في العام الضريبي 2008 سيسري القانون فقط على العمال الأجيرين الذين يسكنون مناطق الدمج وهي بالنسبة للعرب في البلاد إحدى هذه المناطق: القدس ، الناصرة ، الناصرة العليا ، عين ماهل ، باقة الغربية ، جت ، عين عيرون ، عرعرة ، كفر قرع ، المجلس المحلي بسمة (معاوية ، برطعة ، عين السهلة) .
ستدفع المنحة لقاء الدخل لسنة 2007 .
في العام الضريبي 2009 سيسري القانون على العمال الاجيرين وكذلك المستقلين والذين يسكنون مناطق الدمج المذكورة اعلاه .
ستدفع المنحة لقاء الدخل لسنة 2008 .
في العام الضريبي 2010 وما يليه سيسري القانون على العمال الاجيرين وكذلك المستقلين بغض النظر عن مكان سكناهم .

من يستحق منحة الدخل في العام 2009؟

اذا كنت عاملا اجيرا او مستقلا يمكنك ان تتقدم بطلب للمنحة في عام 2009 ، اذا توفرت بك في العام الضريبي 2008 هذه الشروط :
قد بلغت سن 23 سنة ولديك اولاد ، أو انك قد بلغت سن 55 سنة، حتى وان لم يكن لديك اولاد.
ليس بملكيتك او بملكية زوجك او بملكية ابنك الذي يعتمد عليك اقتصاديا «حق في عقار» (مثل شقة او حانوت، قطعة ارض او ما شابه) ، ما عدا شقة سكنية وحيدة ، في البلاد او خارج البلاد ، وبشرط ان نصيبكم في الحق معا يزيد عن 50 % .
اذا كنت خلال العام الضريبي 2008 تسكن في منطقة دمج كما هو مفصل اعلاه.
ان تتوفر بخصوصك احد الامرين التاليين اذا كنت عاملا اجيرا :

اذا كان معدل دخلك (من اجر) في نفس العام اعلى من 1810 ش.ج واقل من 5367 ش.ج وذلك لكل شخص لديه ولد واحد او اثنان او من بلغ سن 55 سنة .
اذا كان معدل دخلك (من اجر) في نفس العام اعلى من 1810 ش.ج واقل من 5895 ش.ج وذلك لكل شخص لديه ثلاثة اولاد واكثر .

عامل

فرد يسكن البلاد ، بلغ سن 23 سنة فما فوق ، لديه دخل من عمل في العام الضريبي 2008 ما عدا الحالات التالية :
اذا تلقى العامل دخل عمل من قريب له (زوج ، اخ ، اخت ، احد الوالدين ، والدا احد الوالدين ، ذرية الزوج او الزوجة ، وزوج كل واحد من هؤلاء) .
اذا تلقى العامل دخل عمل من شركة هو او احد اقاربه اصحاب سيطرة فيها .

مستقل

فرد يسكن البلاد والذي كان لديه دخل من مهنة او عمل في العام الضريبي 2008.

ولد

من لم يبلغ سن 19 سنه خلال العام الضريبي الذي قدمت المنحة لقاءه .

عمل دخل

كسب اجر او ربح من عمل (مثل : راتب ، دخل من عمل عائلي وغيرها) ، كل منفعة او علاوة منحت للعامل من مشغله ، دفعات منحت لتغطية نفقاته وغيرها كما هو محدد في القانون كل ذلك ما عدا دخل عمل يمكن اعتباره دخلا اضافيا (بدل اصابة عمل ، بدل حادث عمل او تقاعد)

ما هي شروط الحصول على منحة ؟

على من يريد الحصول على المنحة التقدم بطلب حتى موعد اقصاه 30/9/2009 .
مستقل او اجير والذي من الواجب عليه ان يقدم كشفا لسلطة الضرائب ، عليه ان يقدم الكشف حتى موعد اقصاه 31.5.2009 .
ان يتم تقديم كشوفات 856 و 126 عن طريق المشغل لسلطة الضرائب حتى 30.4.2009.

في أي حالات يتم خفض قيمة المنحة ؟

مقدار المنحة التي تتلقاها تتأثر من «الدخل الاضافي» لديك (ليس دخلا من عمل) وكذلك من دخل زوجتك .
اذا كان لديك «دخل اضافي» او لدى زوجك دخل من اجر ، او من مصلحة او مهنه فان مقدار المنحة سينخفض بموجب مقدار الدخل الاضافي ، وفي حال كان دخل الزوجين اعلى من 13000 ش.ج فانه لن يستطيع أي طرف الحصول على المنحة .

كيفية تقديم طلب المنحة؟

توجه الى احد فروع البريد في منطقة سكناك ، يرجى منك التزود ببطاقة هوية ، نسخة او حوالة بنكية (شيك) او تصديق رسمي من البنك يثبت ادارة حساب البنك الذي باسمك ، والذي تريد ان يتم تحويل المنحة اليه .

تقديم الطلب غير مرتبط بأية

دفعة

بعد ان تسلم تفاصيلك الشخصية لموظف البريد ، فانك ستحصل على نموذج الطلب ، عليك المحافظة على النموذج والذي بواسطته يمكنك تلقي معلومات من مركز الخدمة الهاتفي على الرقم الموجود عل النموذج .

كيف يتم دفع المنحة

اذا قدمت الطلب حتى تاريخ 31.3.2009 سيتم دفع المنحة باربعة دفعات متساوية في المواعيد التالية: 15/7/2009 و15/10/2009و 15/1/2010 و 15/4/2010 .
اذا قدمت الطلب حتى 30.6.2009 سيتم دفع المنحة بثلاثة دفعات متساوية في المواعيد التالية :
15/10/2009 ، 15/1/2010 و 15/4/2010 .
3. اذا قدمت الطلب حتى 30.9.2009 سيتم دفع المنحة على دفعتين متساويتين في المواعيد التالية :
15.1.2010 و 15.4.2010 .

* الشرح المطروح هنا هو شرح عام ولا يجب اعتباره صيغة قانونية ملزمة

عامل لديه ولد واحد أو ولدان أو عامل يبلغ ٥٥ سنة فما فوق (بدون أولاد أيضا)

مقدار معدل دخل العمل الشهري (ش.ج)	مبلغ المنحة الشهري المستحق (ش.ج)
1.811	70
2.500	181
3.140-4.190	290
5.000	104
5.366	20

عامل لديه ثلاثة أولاد وأكثر

مقدار معدل دخل العمل الشهري (ش.ج)	مبلغ المنحة الشهري المستحق (ش.ج)
1.811	100
2.500	262
3.140-4.190	420
5.000	230
5.894	20

الاقتصاد الإسرائيلي ٢٠٠٩

ارتفاع في نسبة البطالة وتـراجـع فـي النـمـو الاقـتـصـادي وانخفاض فـي مـسـتـوى المعيشة

سجلت نسبة النمو الاقتصادي في إسرائيل في الربع الأخير من العام الماضي ٢٠٠٨، تراجعا بنسبة نصف بالمائة ، مقابل نمو ايجابي وصل إلى ٠,٩٪ في الربع الثالث من نفس العام ، و٣,٢٪ في الربع الثاني من السنة.
ويرى مراقبون اقتصاديون أن نسبة التراجع في معدلات النمو الاقتصادي هي دليل على الركود الاقتصادي الذي تشهده إسرائيل منذ فترة.
ووصلت نسبة النمو في العام ٢٠٠٨ إلى ٣,٩٪ مقابل ٥,٤٪ في العام ٢٠٠٧ و٥,٧ ٪ في العام ٢٠٠٦، بحسب المعطيات التي نشرتها دائرة الإحصاء المركزية في إسرائيل.
ويذكر أن النمو الاقتصادي في إسرائيل للعام ٢٠٠٨ كان اقل من النسبة التي توقعتها دائرة الإحصاء المركزية والتي قدرت أن تصل النسبة إلى أكثر من ٤,٣٪ للفرد فيما وصلت النسبة إلى ٢٪ فقط.
ويذكر أن النمو في النصف الثاني وصل إلى ١,١٪ فقط مقابل ٤,٨٪ في النصف الأول.
وبحسب المعطيات فقد سجل المنتوج التجاري انخفاضا بنسبة ١,٢٪ بعد أن كان سجل ارتفاعات متتالية في السنوات الماضية، وانخفض الإنتاج للفرد بنسبة ٢,٣٪ نتيجة الركود الاقتصادي .
كما انخفض المصروف للاستهلاك الشخصي بنسبة ٣,٦٪ في الربع الأخير بعد أن كانت سجلت ارتفاعا بنسبة ١,٢٥٪ في الربع الثالث، الأمر الذي يعني أن مستوى الحياة في إسرائيل انخفض بنسبة ٥,٤٪ في المعدل السنوي.
وقد سجلت نسبة المشتريات للسيارات والأدوات الكهربائية انخفاضا بنسبة ٣٩٪
كما ارتفعت المصروفات الحكومية بنسبة ١٩٪ في الربع الأخير مقابل ٦٪ في الربع الأول وسجلت نسبة الاستثمارات في فروع كثيرة نسبة ١,٨٪ .
وأدى الركود الاقتصادي خارج البلاد والانخفاض في التجارة الخارجية إلى انخفاض بنسبة ٤٤٪ في تصدير البضائع والخدمات وانخفاض بنسبة ٢١٪ في استيراد البضائع والخدمات.
وتعكس هذه المعطيات التي وصفها خبراء بالمقلقة، الركود الاقتصادي العميق الذي أصاب الاقتصاد الإسرائيلي والذي من المتوقع أن يتفاقم في العام ٢٠٠٩، نتيجة ازدياد الركود الاقتصادي في الولايات المتحدة وأوروبا.
ويتوقع بنك إسرائيل أن يسجل العام ٢٠٠٩ نسبة نمو سلبية وارتفاع كبير في نسبة البطالة وانخفاض شديد في الصادرات خارج البلاد.



صندوق النقد الدولي

يختص صندوق النقد الدولي بتقديم القروض إلى الدول الأعضاء لمعالجة العجز المؤقت في موازين مدفوعاتها، وبذلك يعمل على استقرار أسعار الصرف. ويجب على الدول المقترضة أن تستشيره بشأن الخطوات التي تتخذها لتحسين وضع ميزان مدفوعاتها.

النشأة والعضوية

برز صندوق النقد الدولي للوجود بصفة رسمية في ٢٧ ديسمبر / كانون الأول ١٩٤٥ بعد توقيع ٢٩ دولة على ميثاق الصندوق في مؤتمر بريتون وودز بالولايات المتحدة الأمريكية في الفترة من ١-٢٢ يوليو / تموز ١٩٤٤، وبدأ ممارسة أعماله في الأول من مارس / آذار ١٩٤٧، ويبلغ عدد أعضائه ١٨٣ دولة.

الهدف من الصندوق

الهدف الأساسي للصندوق هو تحقيق التعاون الدولي في الحقل الخاص بالنقود للتخلص من القيود على الصرف الأجنبي كي تستقر أسعار الصرف، وبذلك يمكن الموافقة على قبول عملات الدول الأعضاء في المدفوعات فيما بينها.
وقد اتفق على أن تلتزم كل دولة من الدول الأعضاء بسعر الصرف المحدد لعملتها ولا تسمح بتقلبات هذا السعر إلا في حدود +/- ١٪.
وسعر الصرف المحدد يكون على أساس الدولار الأميركي، وهو بالتالي مرتبط بالذهب وفقا لسعر معين. وينص نظام الصندوق على أنه يجب على كل دولة عضو فيه أن تأخذ إذن الصندوق قبل خفض أو رفع قيمة عملتها، كما يجب عليها أن يكون لها حصة في أموال الصندوق تتكون من ٢٥٪ ذهب و٧٥٪ من عملة الدولة نفسها.
ويختص الصندوق بتقديم القروض إلى الدول الأعضاء لمعالجة العجز المؤقت في موازين مدفوعاتها، وبذلك يعمل على استقرار أسعار الصرف. ويرجع تحديد إمكانية الاقتراض وحقوق التصويت إلى حصة الدولة في أموال الصندوق، فاميركا مثلا لها حصة تصويت بنسبة ٢٣٪، والمجموعة الاقتصادية الأوروبية مجتمعة لها حصة تصويت بنسبة ١٩٪.
وعندما تحصل الدولة على قرض يكون ذلك في مقابل تقديم قيمة معادلة من عملتها الخاصة، وعلى الدولة أن تسترد هذه العملة الخاصة بها في مدة تتراوح بين ثلاث وخمس سنوات.
والدول التي تقترض من الصندوق يجب أن تستشيره في الخطوات التي تتخذها لتحسين وضع ميزان مدفوعاتها. ومجموعة الدول العشرة التي تتكون من الولايات المتحدة وبريطانيا وألمانيا الاتحادية وفرنسا وبلجيكا وهولندا وإيطاليا والسويد وكندا واليابان أظهرت استعدادها لتقديم الائتمان إلى الصندوق عندما أصبحت هناك حاجة ماسة إلى زيادة أمواله وكان ذلك في عام ١٩٦٢. ومنذ عام ١٩٧٢ بدأ الصندوق في توزيع حقوق السحب الخاصة على أعضائه بنسبة حصصهم في أموال الصندوق



خطّة العمل.. قبل البدءِ بالعمل..

محمد مصالحة
مركز مشاريع جمعية إعمار للتنمية والتطوير الإقتصادي

لا نتكلم في هذا المقال عن أداة أكاديميّة جافة أو مجرّد كماليّات يمكن أن يستغني عنها المبادر لمشروع جديد، إنّما نتحدث عن البوصلة والمنارة التي بدونها سيضل هذا المبادر الطريق، وستكون مصلحته التجارية التي بذل من اجلها المال والجهد والوقت عرضة للإنهيار. وقد يكون الإنهيار بذاته أهون الأضرار إذا علمنا أثار وإسقاطات انهيار المصالح التجاريّة على اصحابها ، كتحوّل حساباتاهم إلى حسابات مقيّدة (חשבון מוגבל) أو ملاحقتهم قضائيًا من قبل مزوّدي البضائع وأيضا من زبائنهم .

خطة عمل.. لماذا؟

إن خطّة العمل هيَ الأداة التي تستطيع من خلالها رؤية المولود قبل أن يولد، فقبل أن تخطو أية خطوة عمليّة لإنشاء وإقامة مصلحة تجاريّة جديدة أو تطوير مصلحة تجاريّة قائمة عليك أن تتبنى خطّة عمل واضحة تفحص من خلالها جدوى المشروع وحجم المخاطرة التي ستؤول إليها.
وكي لا نطيل بالمقدمة نباشر بالخطوات العمليّة لبناء خطة عمل تضمن لك ان تسلك الطرق الاقل خطورَة، أو على الاقل تعرّفك بخطورة الطريق الذي ستسلكه.

دراسة السوق

بدايةً إجمع أكبر كمّ من المعلومات حول المجال التجاري الذي ستستثمر أموالك فيه، من حيث كلفة بناء المشروع ومستوى الارباح في ذلك المجال وتعرّف على طريقة عمل المنافسين المحتملين وعلى منتجاتهم ومن هم مزوّدي البضائع الرئيسيين في السوق؟ وهل أنت بحاجة إلى تأشيرات خاصّة لإقامة مشروعك؟ وما هي التكاليف الشهرية الثابتة التي يحتاجها تشغليك للمشروع؟ بالإضافة إلى طرق التسويق المتبعَة في ذلك المجال ومدى نجاحها ونجاعتها .

فحص الجدوى الأوليّ

بعد أن قمت بدراسة السوق عليك أن تفحص جدوى الإستثمار في المشروع التجاري بحيث تقوم بحساب نقطة التعادل (נקודת איזון) للمصلحة، أي قيمة المدخولات الشهريّة التي عليك إدخالها من المصلحة بحيث يكون الربح الخام مساو للمصروفات الشهرية الثابتة، وهنا عليك أن تقرر ما إذًا كانت قيمة المدخولات في نقطة التعادل واقعية وقابلة للتحصيل أم لا، فإذا كان نعم فوفق أيّة آليات تسويقيّة؟ وهل بمقدورك تطبيق هذه الآليات؟

خطط خطة العمل !

إذا كان استنتاجك في فحص الجدوى الاولي أنه بإمكانك تنفيذ مشروعك التجاري من الناحية المبدئيّة فباشر الآن بتفصيل خطة العمل وتذكر أن لك هدفين من وراء ذلك:
الهدف الأول وهو وضع الخطوط العريضة لإستراتيجيّات المصلحة التجاريّة سواء الإداريّة أو التسويقيّة وهو ما يساعدك في المستقبل على تقييم أداء المصلحة إداريًا وتنظيميًا وتسويقيًا.
اما الهدف الثاني فهو إعطاء المستثمر أو المقرضين المحتملين الذين سيشاركون في تمويل مصلحتك فكرة عن جدوى مصلحتك التجارية وعن أهدافها وخططها المستقبليّة وإقناعهم بجدوى استثمار أموالهم في مشروعك.

ثلاثة فصول لإكتمال الخطة

الفصل الكلامي

الفصل الأول الذي ستحتوي عليه خطة العمل هو الفصل «الكلامي»، وفي هذا الفصل عليك أن تبدأ بوصف رؤية المصلحة التجارية وأهدافها قصيرة وبعيدة المدى وما هو الدافع من إقامتها وما هي مميزاتها الخاصّة.
في النقطة التالية انتقل إلى تفصيل مميزاتك أنت صاحب المشروع كخلفيّاتك المهنيّة والتعليمية وما إذا كان لك خبرة معيّنة في مجال مشروعك التجاري أو خبرة في مجال الإدارة عامّة وإدارة مشروع مستقل خاصّة، وبحالة أن لك شركاء في المصلحة التجارية فلا تنسى ان تتطرق لكل واحد منهم على حدة وأن تحدد ما هي الصورة القانونية للمصلحة وما هو الدور الإداري لكل واحد من هؤلاء الشركاء.
أما النقطة التي تأتي بعدها فتكون وصفا دقيقا قدر المستطاع للمصلحة التجاريّة ذاتها وماهيّة المنتج أو الخدمة التي تقدمها. ونقصد هنا بالوصف الدقيق أن تتطرق إلى ساعات وأيام عمل المصلحة وفي أي مكان ستكون وما إذا كانت في مكان عام رئيسي وهل هناك مواقف للسيارات، وكيف سيكون إيصال المنتج أو الخدمة إلى الزبون، وهل سيكون خدمات أو منتجات تابعة للمنتج الرئيسي مثل الصيانة أو الكفالة أو الدعم التقني وما إلى ذلك من تفاصيل.
وهنا نصل إلى وصف البيئة التجاريّة للمصلحة من مزودي البضائع والمنافسين والزبائن .
أما مزودي البضائع فنهتمّ بتعداد المزودين الرئيسيين ومدى تعلق المصلحة التجارية بهم كما ونتطرق إلى شروط الدفع لديهم. وبالنسبة للمنافسين فعلينا أن نذكر أهم المنافسين المباشرين وغير المباشرين لمصلحتنا التجارية وما هي أفضلياتنا عليهم، وما هي خططنا للتعامل مع المنافسه في السّوق. وبخصوص الزبائن فمن المهم ان يكون وصفنا لهم دقيقا، فنصف خلفيتهم الثقافية ، ووضعهم الإجتماعي والإقتصادي ومجالات عملهم فكلما عرفنا عن الزبائن أكثر نجحنا في التسويق لهم أكثر.
وبعد أن قمنا بوصف البيئة التجارية للمصلحة بقي أن نحدد إستراتيجية التسويق التي سنتبعها وكيف سنلائمها لزبائننا ولإبراز افضليتنا على المنافسين في السوق.

الفصل المالي

هذا الفصل يتكون من أربع أقسام رئيسيّة

خطة الإستثمار: والتي نفحص ونعرف من خلالها ما هي قيمة الإستثمار المالي المطلوب لتكون المصلحة التجارية قادرة على البدء بالعمل ونضيف لهذا المبلغ القيمة المالية التي نحتاجها لتشغيل المصحلة في البضعة أشهر الاولى لاننا لا نستطيع الإعتماد على مدخولات المصلحة في أشهُرها الأولى لبدء العمل.

تقدير الربح والخسارة : والذي نبنيه بناءً على تقديراتنا لمجمل المدخولات الشهرية للمصلحة التجارية ووفق تقديراتنا لقيمة المصروفات المتغيّرة والتي تتغيّر بشكل مباشر مع حجم المبيعات (مثل المواد الخام) وكذلك المصروفات الثابتة والتي نقدرها كمبلغ ثابت ننفقه شهريا دون علاقة بحجم المبيعات.

نقطة التعادل: وهي النقطة التي تكون أرباح الشركة بمستوى الصفر أي أن المدخولات تغطّي المصروفات تمامًا، فلا تكون المصلحة التجارية في حالة ربح ولا في حالة خسارة، وهنا يمكن أن نضيف «تحليل بالنسب» يظهر لنا مستويات الربح والخسارة بالنسبة لقيمة المدخولات.

تقرير تدفق السيولة (תזרים מזומנים): هذا التقرير يعكس لنا صورة أكثر واقعيّة من تقرير الربح والخسارة، فهو يظهر لنا وضع الحساب الجاري للمصلحة التجارية بعد أن ادخلنا عدة عوامل مركزيّة مثل مواعيد الدفع لمزودي البضائع ومواعيد دفع الزبائن ونأخذ بالحسبان بهذا التقرير تأثير المواسم المختلفة على مستوى المبيعات، وكذلك فترة التشغيل الأولى للمصلحة التي غالبًا ما تتمثل بضعف في المبيعات.



فصل الملاحق

يهدف فصل الملاحق إلى تقديم وثائق إضافية تدعم خطة العمل، يعطي هذا القسم للمستثمرين خيار الإطّلاع على معلومات أكثر تفصيليّة عن المصلحة، مثل السيرة الذاتية لأصحاب المشروع، مسوّدة عقد الإيجار، لائحة أسعار المنافسين وغيرها من المواد المتعلقة بالمصلحة التجاريّة وأصحابها.
وفي ختام خطّة العمل علينا أن نكتب تلخيص إداري عبارة عن صفحة واحدة يلخص ماهيّة المصلحة التجاريّة وتقديرات المبيعات، ومصادر تمويل المشروع ومبلغ التمويل المطلوب.
وإلى هنا فإننا ننصح كل صاحب مصلحة ومبادر أن يفحص مرّة أخرى جدوى فكرته التجاريّة وأن يبلورها عن طريق بناء خطة عمل، فلعلّ بناء خطة عمل بكل فصولها قد يجعلك تتنبّه إلى أمور بالغة الأهميّة لم تأخذها سابقًا بعين الاعتبار. ولنتذكر معا قصة الرجل الذي جاء على ناقة له، فقال: يا رسول الله؛ أدعها وأتوكل؟ أو أرسلها وأتوكل؟ فقال صلى الله عليه وسلم: «إعقلها وتوكل».

الخطة الإقتصادية لحكومة نتانياهو

عرض رئيس الحكومة الإسرائيلية بنيامين نتانياهو ووزير المالية يوفيل شطاينتس الخطوط العريضة للخطة الإقتصادية. وقد وصف نتانياهو الوضع الإقتصادي بوضع الطائرة عند هبوطها وقال أننا بحاجة الى وقف عملية الهبوط ودفع الطائرة لمعاودة التحليق الى أعلى. وفي عرض الخطة قال وزير المالية شطاينتس أن هناك خمسة مركبات أساسية للخطة الإقتصادية وهي:

١. توسيع تمويل المشاريع عن طريق ضمان الدولة للمقترضين وتخصيص ٦ مليار ش.ج كضمانات لدعم التصدير

٢. التصدّي للبطالة وتشجيع العمل عن طريق محاربة ظاهرة العمال الغرباء غير القانونيين والذين يتجاوز عددهم ال ٣٠٠،٠٠٠ عامل من أصل ٤٠٠،٠٠٠ عامل غريب موجود في البلاد. إضافة إلى توسيع دائرة الدعم الضرائبي أو ما يسمّى «ضريبة الدخل السلبية».

٣. تغييرات جذرية بنيوية فيما يخص الموانئ البحرية وملكية الأراضي وسوق الكهرباء. تخفيض الضرائب ابتداء من العام الحالي حتى العام ٢٠١٦ بحيث تصل نسبة الضرائب على الشركات الى ١٨٪ في حين تصل الى نسبة الضرائب القصوى للأفراد الى ٣٩٪.

٤. الإستثمار في البنية التحتية وتطوير مشاريع ضخمة في مجال المواصلات والسياحة والطاقة والماء والصناعة المتطورة.

٥. فرض ضريبة القيمة المضافة (١٥،٥٪) على الخضار والفواكه.

يذكر أن نتانياهو وشطاينتس رفضا التطرق الى أي نقطة تتعلق بتكلفة الخطة الإقتصادية بما فيها من تخفيض للضرائب ومشاريع التطوير عدا تطرّقهم الى النقطة الصغيرة عن ضمانات الدولة للمقترضين التي ستزيد ب ٢٠ مليار ش.ج (أموال خارج إطار الميزانية). أما باقي تفاصيل تمويل الخطة فبقيت مبهمة.

كيف اعتلى الدولار عرش العملات؟



محمد طارق - الجزيرة نت

قبيل انتهاء الحرب العالمية الثانية وبعد أن تأكد الحلفاء من النصر اجتمع في منتجع بريتون وودز في ولاية نيو هامبشير بالولايات المتحدة عام ١٩٤٤ ممثلون من ٤٤ دولة لوضع إطار لنظام مالي عالمي جديد لتجنب اضطرابات نقدية وتجارية سادت في سنوات الحرب، وقيل إنها كانت أحد أسبابها. وخرج المجتمعون بعدة قرارات أهمها:

–أن نظام تعويم سعر الصرف الذي ساد في الثلاثينيات مثل عائقا للتجارة والاستثمار وأسفر عن حالة من عدم الاستقرار.

–أن نظام تقويم أسعار العملات بالذهب (معيار الذهب) والذي ربط العملات بصورة دائمة بالذهب كان نظاما صارما.

–إن لم يكن بإمكان العملات تعديل أسعارها بحرية فإنه يجب أن تكون هناك طريقة يمكن الاعتماد عليها للتأكد من أن لدى كل دولة احتياطيات كافية من الذهب أو الدولار لضمان عملاتها. وسوف يتم إنشاء صندوق للسيولة لخدمة هذا الهدف.

–لن تكون هناك عودة للأسس الاقتصادية والاتفاقات التجارية الثنائية التي عقدتها ألمانيا النازية ولن يكون هنالك أيضا عودة لسياسة الأفضلية الإمبريالية. وهو مصطلح ظهر نهاية القرن التاسع عشر وبداية العشرين ويعني ربط الإمبراطورية عن طريق فرض ضرائب أقل على الواردات من المستعمرات دون غيرها.

–يجب أن يتم تنظيم التعاون المالي والنقدي الدولي عن طريق مؤسسة دولية.

وبناء على الاتفاقية تم إنشاء صندوق النقد الدولي لضمان وصول الدول الأعضاء إلى الأموال للمساعدة في ربط قيمة عملاتها.

وقامت الدول الأعضاء بالمساهمة في الصندوق بناء على حجم اقتصاداتها ويمكن لها السحب من الصندوق بالتناسب مع حصصها عندما تحتاج إلى احتياطات لمساندة عملاتها.

وكان إنشاء الصندوق مخرجا اقترحه الأميركيون لحل مشكلة السيولة.

استقرار أسعار الصرف

ووافقت الدول الأعضاء بين عامي ١٩٤٥ و١٩٧١ على المحافظة على أسعار صرف عملاتها مقابل الدولار في وقت كانت أوقية الذهب تساوي ٣٢ دولارا.

أما بالنسبة للولايات المتحدة فإنه تم ربط قيمة عملتها بالذهب، لكنها حصلت على امتياز لتغيير قيمة الدولار من أجل تعديل ضروري في ميزان المدفوعات بعد صندوق النقد الدولي.

ويعرف هذا النظام بنظام بريتون وودز وقد استمر حتى عام ١٩٧١ عندما قررت الحكومة الأميركية وقف تحويل الدولار واحتياطيات الدول الأخرى من الدولار إلى ذهب.

ومنذ ذلك الحين ظلت الدول الأعضاء في الصندوق حرة في اختيار أي نظام لتسعير عملتها مقابل العملات الأخرى، عدا اللجوء إلى الذهب.

وفضلت الدول هذا النظام إما لأنه يسمح لها بطبع المزيد من الأوراق النقدية للاستخدام المحلي أو لأنه لا يوجد لديها عملات أجنبية كافية لشراء الذهب.

وطبقا لفك الارتباط هذا فقد أصبحت العملة تتحرك بحرية أو ما يسمى بالتعويم، ويمكن أيضا ربطها بعملة أخرى أو بسلة من العملات، ويمكن لدولة تبني عملة دولة أخرى، أو أن تسهم في كتلة واحدة من العملات مع دول أخرى.

كيف يتم تسعير العملة

بعد فك الارتباط بين الدولار والذهب عام ١٩٧١ دخل العالم مرحلة تعويم العملات بمعنى أن قيمة العملة يمكن أن تزيد أو أن تنقص كل يوم عن اليوم السابق.

لكن ما العوامل التي تحدد صعود أو هبوط قيمة العملة؟

إن الجواب على ذلك هو في شراء الدول من كل أنحاء العالم عملات الدول الأخرى.

ويستمد الدولار الأميركي قوته من حجم الإقبال على شرائه لاستخدامه عملة احتياطية أو لتسديد ثمن تجارة، وفي حال توقف المستثمرون عن شراء الدولار فإن قيمته تنخفض بشكل حاد.

ومنذ تخلي الدول عن معيار الذهب هبطت احتياطياتها من الذهب إلى حد ما، وتم استبدال عملات دول أخرى به مثل الدولار وغيره.

الاحتياطي دعم للعملة

تنبع أهمية احتياطيات الدول من العملات الأجنبية من دعم العملة المحلية وثانيا في تسديد الديون الدولية.

ويمكن لأي دولة الاحتفاظ باحتياطياتها من أي عملة أجنبية تريد أن تحدد مقابلها سعر صرف عملتها. فمثلا إذا حددت دولة ما سعر صرف عملتها مقابل الدولار بأربعين ليرة فإنه يجب عليها الاحتفاظ بدولار واحد مقابل كل أربعين ليرة تقوم بطباعتها، ما يعني أنه يجب الاحتفاظ باحتياطيات من العملة الأجنبية تكفي لتحويل كل العملة المحلية على أساس سعر الصرف المحدد.

وبمعنى آخر إذا افترضنا أن دولة ما تمتلك أربعة تريليونات ليرة فلكي تحافظ على سعر عملتها بأربعين ليرة للدولار فإنه يجب أن تحتفظ بمائة مليار دولار من الاحتياطيات.

ويتم تحديد سعر الصرف عن طريق واحد من ثلاثة أنظمة وهي الثابت والتعويم والتعويم تحت السيطرة.

وفي حال التعويم يتم خضوع سعر الصرف للعرض والطلب أما في الحالتين الأخريين فإن الحكومة أو البنك المركزي يحددان سعر الصرف.

العملة العالمية

لا يوجد اسم رسمي عالمي لعملة بعينها. وقد استخدم الدولار الأميركي خاصة، والجنيه الإسترليني واليورو والين عملات عالمية.

وبسبب كبر حجم السوق الأميركية كشريك تجاري، تشتري دول كثيرة أو تحتفظ بالدولار لتسديد ديونها للولايات المتحدة كما أن العديد من الدول يحتفظ بالدولار احتياطيا إضافيا إلى الذهب.

ومن الأسباب الأخرى للتوسع في استخدام الدولار أن أسعار العديد من البضائع التي يتاجر بها عالميا يتم تسعيرها بالعملة الأميركية. وذلك يعني أن حجم التجارة بالدولار يجعل من العملة الأميركية العملة الأولى في العالم للتجارة والاحتياطيات.

وفي المقابل ما يجعل العملة أقل جذبا للمستثمرين الوضع الاقتصادي للدولة، إلى جانب عجوزات الموازنة العامة وعجز الميزان التجاري وميزان المدفوعات وحجم الديون.

حرية طباعة النقد

تستطيع الدولة طباعة كميات النقد التي تريدها لكن لكي لا يأكل التضخم قيمة النقد تشرف البنوك المركزية على كمية المعروض النقدي.

وفي حال الولايات المتحدة فإن مجلس الاتحاد الاحتياطي يحدد أسعار الفائدة على القروض الممنوحة للبنوك، وعلى أسعار الفائدة بين البنوك، ويتأكد من احتياطيات البنوك لتغطية حساباتها، ويراقب عمليات تحويل النقد بين البنوك والمؤسسات الأخرى وتحويل الأموال من عملة إلى أخرى.

لكن زيادة العجوزات تدفع الحكومات كما هو الحال بالنسبة للولايات المتحدة إلى طلب المزيد من القروض من الاحتياطي الاتحادي بأسعار فوائد محددة ما يعني طبع المزيد من النقد وهو ما يهدد بارتفاع نسبة التضخم وانخفاض قيمة العملة عند سداد القروض.

وفي حال عدم وجود مشترين للدين الحكومي فإن سعر الدولار قد يتدهور مما قد يدفع البنوك خارج الولايات المتحدة إلى بيع الدولار ليضاعف الأزمة.

حقوق السحب الخاصة

وهي عملة يستخدمها صندوق النقد الدولي وبعض المنظمات الدولية كما تستخدمها بعض الدول لربط عملاتها وتستخدم لتقويم بعض الأدوات المالية العالمية.

وقد اقترحت حقوق السحب الخاصة في نهاية خمسينيات القرن الماضي لكن صندوق النقد أصدرها في نهاية الستينيات.

وقد لجأ صندوق النقد الدولي إلى حقوق السحب الخاصة بديلا عن الذهب والفضة في المعاملات العالمية الضخمة.

ومع محدودية كميات الذهب في العالم ونمو اقتصادات الدول الأعضاء في الصندوق، كان هناك حاجة لزيادة الوحدة المستخدمة كأساس لتقويم هذه المعاملات.

ويمكن للصندوق إصدار حقوق السحب فقط عند موافقة ٨٥٪ من أعضاء الصندوق.

وهذه الآلية تعطي الولايات المتحدة (التي تتمتع بأكثر الأصوات طبقا لحجم تجارتها مع العالم) ميزة الاعتراض على إصدار هذه الحقوق. لتضمن الولايات المتحدة بذلك ميزة للدولار على المستوى العالمي.

وقد تم إصدار حقوق السحب الخاصة مرتين فقط في تاريخ الصندوق، مرة عند إصدارها لأول مرة والأخرى في عام ١٩٨١ ليصبح حجمها ٢١،٤ مليارا (نحو ٣٢ مليار دولار طبقا لأسعار الصرف الحالية).

وتم تخصيص حقوق السحب الخاصة لـ١٤٤ دولة فقط من الدول الأعضاء لأن العديد من الدول الأخرى انضم إلى الصندوق بعد عام ١٩٨١.

ويجب إصدار حقوق السحب للدول بالتناسب مع حصتها في الصندوق. وبما أن الحصص في الصندوق تعتمد بشكل عام على الناتج المحلي الإجمالي فإن الدول الغنية هي التي تستأثر بأغلبية حقوق السحب.

ويمكن لحقوق السحب الخاصة أن تحل محل الدولار كعملة احتياط عالمية إذا وافقت الدول الأعضاء على ذلك. ويعني هذا إصدار حقوق سحب جديدة وتخصيصها للدول.

يشار إلى أن حجم الاحتياطيات العالمية من العملات وصل في نهاية ٢٠٠٨ إلى ٦،٧ تريليونات دولار.

وتؤيد الصين ومجموعة خبراء تابعة للجمعية العامة للأمم المتحدة خاصة بالإصلاحات المالية العالمية فكرة إيجاد عملة للاحتياطيات العالمية.

كيف تقوم حقوق السحب

وتعتمد قيمة حقوق السحب الخاصة على سعر سلة من العملات هي الدولار واليورو والين والجنيه الإسترليني.

ويتم إعادة النظر في مكونات السلة من قبل مجلس إدارة صندوق النقد الدولي كل خمس سنوات لتعكس الأهمية النسبية لهذه العملات في أنظمة العالم التجارية والمالية.

وكانت آخر مرة تم فيها تقويم حقوق السحب الخاصة هي عام ٢٠٠٦، وتسري هذه المدة حتى عام ٢٠١٠.

وطبقا لهذا التقويم فإن مساهمة الدولار في السلة يصل إلى ٤٤٪ في مقابل ٣٤٪ لليورو و١١٪ للين الياباني و١٪ للجنيه الإسترليني.

قصة تاجر الحمير

الاقتصاد الوهمي ومضاربات البورصة

ذهب رجل الى قرية نائية عارضا على سكانها شراء كل حمار لديهم بعشرة دولارات ، فباع قسم كبير منهم حميرهم .
بعد ذلك عرض الرجل على الباقين مبلغ ١٥ دولارا لمن يرغب في بيع حماره ، فباع آخرون ، فرفع سعره الى ٣٠ دولارا للحمار الواحد ، فنفدت الحمير من القرية .
بعد ان عرف هذا التاجر انه لم يعد هناك حمير في القرية ، قال لهم : ادفع لكم ٥٠ دولارا مقابل الحمار الواحد ، واعطاهم فرصة للتفكير ووعدهم بالعودة بعد اسبوع .
ثم جاء مساعد هذا التاجر عارضا على اهل القرية ان يبيعهم حميرا (حميرهم) مقابل ٤٠ دولارا للحمار الواحد على ان يبيعوها مجددا مقابل ٥٠ دولارا للتاجر الذي «سيعود» بعد ايام . فدفعوا كل مدخراتهم ثمنا لشراء الحمير (حميرهم) ، واقترض كثير منهم املا وطمعا بتحقيق مكسب سريع..
وبعدها اختفى التاجر ومساعده وجاء الاسبوع التالي وفي القرية شيئان: ديون وحميرا!!.



كيف تعلّمين أبناءك الفرق بين الحاجة والرغبة؟

الطفل بطبيعته يبدأ في الإحساس بأن ارتداء ملابسه بنفسه، وتنظيف أسنانه والكنس، وترتيب الأشياء ووضعها في محلها هي أعمال مثيرة يقوم بها عادة الكبار الراشدون، فإذا نجح أبواه بإبقاء علاقتهما به طيبة مع استمرار تقدمه في السن، فإنه يستمتع بحمل الأخشاب ونفض البسط؛ لأنه يريد أن ينفذ الأعمال المهمة أكثر، وبالتالي إرضاء أمه وأبيه. مع أن معظمنا لا يستطيع أن يربي أولاده على خير وجه، بحيث يظفر بتعاونهم طيلة الوقت، فأغلب الظن أن ننجح بتفادي نظرة الطفل إلى أداء الأعمال المنزلية على أنه شيء غير مستحب ، شريطة ألا نكلفهم القيام بها ونحن في حالة الغضب والتوتر والهياج.

على أن هذا لا يعني أن تتوقع من الطفل أن يكون مسؤولا، دونما حد، على أداء واجباته حتى حين يبلغ الخامسة عشرة (معظم البالغين أنفسهم يمرون في فترات من انعدام الشعور بالمسؤولية)؛ ومن هنا كان لابد من تذكير الطفل بواجباته، وعليك أيتها الأم أن تتشبثي بالصبر، وحاولي أن تجعلي تذكير طفلك بواجباته جزءاً من واجباتك، شريطة أن يتم ذلك بلطف وهدوء وكأنك تخاطبين إنساناً بالغاً، فالنكد والشكوى المستمرة كل ذلك مما يقتل الشعور بالاعتزاز لدى الطفل. وعندما يقوم بالتعاون مع أعضاء آخرين من الأسرة ومن شأن ذلك أن يثير حماسته ويجعله يستمتع بعمله ويتعلق به.

يبدأ الطفل فيما بين السنة الأولى ومنتصف الثانية من العمر بمحاولة خلع ثيابه (يسحب طرف جوربه نحو بطنه مباشرة الأمر الذي يجعل الجورب لا يخرج من القدم) وبحلول العام الثاني من العمر يصبح في مقدوره خلع جزء كبير من ثيابه. وهنا يحاول جاهدا أن يعود في الصباح إلى ارتدائها، ولكنه يجد في ذلك صعوبة بالغة. وأغلب الظن أنه يحتاج إلى عام آخر قبل أن يبدأ بتعلم ارتداء الملابس السهلة حسب الأصول، وإلى عام ثان (أي ما بين الرابعة والخامسة من العمر) لإنجاز أعمال أصعب مثل فك الأزرار، وربط الأشرطة وفكها وما شابه ذلك.

أما الفترة التي يكون فيها الطفل بين سن الواحدة والنصف والرابعة من العمر، فإنها تحتاج إلى قدر كبير من اللياقة فإذا حاولت أن تمنعيه من أداء الأعمال التي يستطيع القيام بها، أو حاولت التدخل أكثر مما ينبغي فيما يقوم به من أعمال، فذلك كفيل بإثارة استيائه وغضبه، أما إذا لم توفر له الفرصة لكي يتعلم ما يروقه من الأشياء في السن المناسبة فقد يفقد الاهتمام والرغبة في القيام بها. وإذا أنت تركته وشأنه دون مد يد العون له أبداً، فإنه سيفشل في تعلم ارتداء ملابسه، وقد يثبط هذا الفشل من عزيمته وإذن في وسعك أن تساعديه بلباقة في الأعمال التي يستطيع القيام بها، اسحبي مثلاً جوربه قليلا بحيث يصبح من السهل عليه إتمام عملية خلع جوربه كله من قدمه بسهولة، ضعي مثلا الثوب الذي يريد ارتداءه بالقرب منه حتى يبدأ بذلك فوراً، حاولي إثارة اهتمامه في القيام بالاعمال السهلة، في الوقت الذي تقومين فيه أنت نفسك بالأعمال الصعبة لدى ارتدائه ملابسه، وعندما تجدينه يتخبط مرتبكاً في ارتداء إحدى قطع ثيابه لا تصري على تولي المهمة عنه، بل ساعديه على التغلب على الصعوبات التي يواجهها، بحيث يتمكن من إنجاز العمل بنفسه .وحين يحس بأنك معه ولست ضده يزداد تعاوناً وإقبالاً على التعلم. ولاشك أن ذلك كله يتطلب قدراً كبيرا من الصبر والقوة والجلد.

يتعلم الطفل من والديه كل شيء.. لهذا فإن أي قول أو فعل تقومين به هو في الحقيقة درس لابنك.. فأحرصي على أن تعلمي أبناءك ما لا يتعلمونه في المدرسة .وهذه بعض الأسئلة التي من الأفضل أن توجهيها إلى نفسك:

١. هل أقضي وقتاً طويلاً في التسوق للبحث عن ماركات معينة؟
٢. إن دخولي للمنزل وبيدي أشياء كثيرة يعني السعادة بالنسبة لي؟
٣. هل أقوم بشراء كل جديد لأبنائي لمجرد أن أقرانهم قاموا بشرائه؟
٤. هل أقوم بالتبرع لجهات خيرية وأدعو أبنائي لمشاركتي في ذلك؟
٥. هل أقوم بإنفاق الأموال على متطلباتي وأنسى أبنائي؟
٦. هل أستطيع أن أجعل أبنائي يشعرون بالسعادة عندما أقضي وقتا أطول معهم وليس بشراء أشياء جديدة؟

هذه الأسئلة تضع تحت المجهر أمام عينيك لترى تقاليدك المالية، وأعرافك التي وضعتها لفسك، وكوني على يقين أن هذه الاعراف ستنتقل إلى أبنائك دون أن تدري.

هناك عدة مجالات من الأفضل أن نسبر أغوارها مع أبنائنا ونعلمهم التعامل معها ومن تلك المجالات:

١. التسوق:

أ. علميهم الفرق بين الحاجة والرغبة.. واكتبي معهم ٣ رغبات و ٣ احتياجات يرغبون في شرائها قبل الذهاب للتسوق، وطبعا يأتي دائما شراء الاحتياجات قبل الرغبات.
ب. توقعي المبلغ الذي ستحتاجونه لشراء الاحتياجات، وضعي مبلغاً معيناً للصرف.
ج . عندما ينتهي المبلغ المحدد أخبري أبناءك بذلك.
د. اصطحبي ابنك عند شراء احتياجات المنزل.. فذلك وسيلة جيدة لتعليمه فن التسوق، فمثلا الطفل الصغير ذو السنة الواحدة يستطيع أن يسلم الكاشير المال، أما الطفل ذو الخمس سنوات، فإنه يستطيع أن يعرف إمكان شراء الأشياء، وأخيراً الطفل ذو العشر سنوات يستطيع أن يقارن بين المشتريات أيها أفضل.

٢. صرف المال

أ. أعطيهم مصروفاً أسبوعياً، والسن المناسبة للمصروف تبدأ عندما يبدأ ابنك في شراء احتياجاته بنفسه، وامنحيه مصروفا كافيا حسب عمره وراقبيه وهو يشتري احتياجاته ويوفر منه، وتذكري عندما تحصلين على أي ترقية أو علاوة أن تمنحي ابنك علاوة أيضاً.
ب. دربيه على تقسيم المصروف إلى أجزاء صغيرة يتعامل معها طول الأسبوع ووجهي نظره إلى الأشياء التي يجب أن يشتريها من مصروفه.
ج. عندما يشتري ابنك بمصروفه أشياء لم تعجبه لاحقاً أو تتعطل خلال فترة قصيرة، لا تتبرعي حينها بشراء أشياء جديدة وستكون هذه أول دروس حياته.
د. لا تفقدي الهدايا معناها.. بكثرة شرائها لابنائك عند كل نزهة أو تسوق.
هـ - ضعي أهدافاً محددة لكم: كأسرة، أو لابنك، تدخرون لها مثل الذهاب لرحلة أو تغيير شيء في غرفته.

٣. قائمة العطلات:

أ. تبدأ العطلات وتبدأ معها المتطلبات الإضافية وطلبات زيادة المصروف.. وعليك هنا بوضع قائمة مع أبنائك بالطلبات وناقشي كل فكرة على حدة ودعي ابنك يلغي الأشياء الأقل أهمية له.
ب. قدمي بدائل لأبنائك، فعندما يطلب أحدهم شيئاً مرتفع الثمن قدمي له اقتراحاً بأن يتشارك مع أخيه في هذا الشيء وتقاسما استخدامه أو أن تساهم الأسرة كلها في شراء هذا الشيء الذي يتقاسمون استخدامه.

٣٠٠ مليون طفل يعانون ويلات الجوع في العالم

حذر برنامج الغذاء العالمي التابع للأمم المتحدة من أن ٣٠٠ مليون طفل يعانون من الجوع في العالم ثلثهم تقريبا في أفريقيا.
وقال مدير البرنامج جيمس موريس إن ما بين ٩٠ إلى ١٠٠ مليون منهم في أفريقيا و٨٠ مليون في الهند و٤٠ مليون في الصين و ٦ ملايين في أفغانستان.
ويتوزع بقية الأطفال الذين يعانون من سوء التغذية على عدد من دول آسيا وأمريكا اللاتينية.
واعتبر مدير البرنامج أن هذا أمر غير مقبول في العصر الحالي، ووصفه بأنه 'عار كبير'.
وأكد موريس أن أفضل استثمار للمستقبل هو خفض نسبة الفقر بين الأطفال، مشيرا إلى أن بضعة دولارات تكفي لتغذية طفل وحمايته من البرد وإرساله إلى المدرسة.

ديك إبطن.. حبة البندورة.. ودكانة سيدي أبو لطفي

عندما آتي لأستعرض هذه المحاور الثلاثة في حياتي الخاصة، أجد نفسي أمام نظريات وفلسفات اقتصادية هائلة لم يكن عقلي في وقتها قادرا على تحليلها أو حتى على أقل تقدير فهمها .

دكانة سيدي أبو لطفي

كان «سيدي» دائما ما يحاول أن يثنيني عن مشروع التعليم في الجامعة بقوله : « شو بدك بالجامعة ، بلا تعليم بلا هم ، مهاي عندك مصلحة ماشية وما شا الله عليها ، فلتك من هالمصاريف اللي على الفاضي وكان رد فعلي الدائم هو الابتسامة الخفيفة ، وشرح مبسط ل «سيدي» عن ان الجامعة والتعليم ستوفر لي مستقبلا أفضل من الجلوس في «الدكانة» ،وأشرح له عن الآمال العريضة والمستقبل المشرق الذي ينتظرني بعد الانتهاء من سني التعليم ، وكان دائما يقول لي « الأيام راح تعلمك يا سيدي».

ومرت الأيام ، ودخلت الجامعة ، وتعلمت موضوع الاقتصاد ، «اسا اجا دور حبة البندورة» ، سؤال كان دائما يحيرني ولا أجد له جوابا ، الآن ربما سأجد له الجواب : ليش الشركات الكبيرة بترمي البندورة في البحر ؟ أطنان يا جماعة مش حبة وحبتين ، أي لو بسطوا فيهن بسوق الأحد كان اربحلهن!.

نرجع شوي لسيدي ، بدأنا نتعلم في الجامعة أسس الاقتصاد ، وبدأت تتكشف لنا أمور كنا نجهلها تماما ، أولى هذه الأمور كانت عن ال«**היצע**» العرض وابن عمه الطلب «**ביקוש**» ، شو سبب تسميته بيكوش مش عارف بس حاسس المعنى قريب من بيقوش عن جنب وطرف ، وهذا هو حال المستهلك العربي في البلاد للأسف .

تعلمنا ، عن الكثير من النظريات الاقتصادية العالمية ، وكأن هذه النظريات هي الاقتصاد بعينه ، وقد نسي المحاضرون أو تناسوا ، أن يخبرونا أن الذي نتعلمه إنما هو ضرب من ضروب الاقتصاد – اللي اسا بدينا نحس بوجعه (وجع الاقتصاد مش وجع الضرب)– وان هذا الأمر ليس الاقتصاد وإنما الأدق والأسلم تسميته الاقتصاد الرأسمالي ، وبدينا نتعلم ونفوت في كثير من الأمور الثانية وانو هالجماعة يفهموا أو يستوعبوا انو كل جيتي هي عشان البندورة ولا حدا غادر يستوعب .

المهم ، شو بدكوا بطولة السيرة ، بدأنا نتعلم عن قيمة المال وأن الشيكل اليوم لا يساوي شيكل بعد بكرة ، وخراريف عن هالشكل ، وانو تكاليف مشروع معين هي ليست فقط الاستثمار في المشروع نفسه وإنما أيضا الخسارة في عدم الاستثمار في مشروع آخر ، ومواضيع إلها أول ما إلها آخر .

وبعد جهد جهيد عرفنا سبب رمي البندورة في البحر ، قال بيقولوا الجماعة ، انو حسب قوانين السوق والعرض والطلب إذا كانت الكمية المعروضة كبيرة والطلب قليل ، عندها بينزل سعر المنتج ، وإذا كانت الكمية المعروضة قليلة ، ساعتها السعر راح يرتفع ، علشان هيك اذا باعوا ٥٠ طن بسعر ١٠٠ أفضل من بيع ١٠٠ طن بسعر ٤٠ ، وهيك الربح راح يكون اكبر ، كل هذا ال«**מנגנון**» كان يتم عن طريق اليد الخفية – ولحد اليوم نفسي اعرف ايد مين –، هاي النظريات طبعا كنت اشرحها للحجة «ستي» الله يرحمها ، وكانت دايما تحوقل وتقول: يا ويلوا اللي ما يخاف ربو يا ستي ، الله لا يوفقهن البعدا ، يعني لو وزعوهن على هالفقرا والمساكين مش كان أحسن – ولربما استجاب الله دعاءها في أيامنا – .

نرجع للفقرة قبل الماضية ، لما كنا نحسب تكاليف الجامعة والتي كانت تصل في أفضل الأحوال إلى ٢٥٠٠٠ ش.ج سنويا ، أي حوالي ١٠٠٠٠٠ ش.ج خلال سنوات التعليم الأربع ، كانت حساباتنا تقول انه خلال سنتين من إنهائنا للتعليم الجامعي على أسوأ تقدير سنستطيع أن نعوض ما خسرناه ونلحق بركب أغنياء القوم ، ولكن بعد أن تعلمنا الاقتصاد ، علمنا أن السنة الجامعية الواحدة تكلف ما يقارب ال ١٧٥٠٠٠ ش.ج ، ٢٥٠٠٠ ش.ج مصاريف و٧٥٠٠٠ ش.ج كان يمكن أن تربحها إن لم تتعلم، و ٧٥٠٠٠ ش.ج ربحها ابن صفك (التيس) اللي كان قاعد جنبك واللي ما تعلم بالجامعة.

يعني بالعربي الفصيح بدك علشان تعوض خسارتك من ورا تعليمك ١٧٥٠٠٠ * ٤ يعني حوالي ما يقارب ٧٠٠٠٠٠ ش.ج يعني بدك تشقى وتتعب وتنحت بالصخر علشان تعوض سنينك الضايعة في التعليم .

والمأساة الكبيرة انو ما فهمنا هل اشي إلا بعد ما تعلمنا ..

يعني لو رديت على سيدي من أول كان في معي اليوم ما يقارب النص مليون شيكل ، مش نص شيكل ومينوس بالحساب الجاري اللي ما بدو يوقف ... المهم .. اشي وصار ، والاهم انو نفهم الهدف من ورا هالقصة...

وفي مرة التقيت فيه وسألته عن وضعه وشو صار معاه ، كان وضعه فوق الريح ، سألته بس كيف ما انتي بلا مؤاخذة كنت يعني مش من الاوائل في الصف – الحياة بدها شوية دبلوماسية (انظر الكلمة بين قوسين في الفقرة ما قبل السابقة) قال لي بكل فخر واعتزاز : متذكر درس الحساب الأول عن نسبة الربح ١٠٪ ، قلت : ايوا متذكر ؟ قال انا اخذت هذا الدرس منهج حياة ، وهو الدرس الوحيد اللي فهمته ، يعني لما بشتري البضاعة ب ١٠ وببيعها ب ١٠٠ هيك بكون ربحت ال ١٠ ٪ وهيك والحمد لله الأمور سالكة والربح عالي . ما شاء الله عالفهم العالي . الآن فهمت انه بعد ٢٠ عاما من التعليم طلعت مش فاهم ..

اما النتيجة اللي وصلتلها فكانت : العلم نور.. والنور كهرباء .. والكهرباء خطر!.

رحم الله كاتبها والذي مات بصعقة كهربائية في دار الضيافة للمجانين ، ولم يسعفه الأجل للكتابة عن ديك ابطن .

أن يكون لك بقرتان..

الشيوعية: أن تكون لديك بقرتان .. فتأخذ الحكومة الاثنتين وتمنحك بعض اللبن

الفاشية: أن تكون لديك بقرتان .. فتأخذ الحكومة الاثنتين وتبيع لك بعض اللبن

الديكتاتورية: أن تكون لديك بقرتان .. فتأخذ الحكومة الاثنتين وتعدمك

البيروقراطية: أن تكون لديك بقرتان .. فتأخذ الحكومة الاثنتين وتقتل واحدة وتحلب الأخرى وتلقي باللبن بعيداً

الرأسمالية: أن تكون لديك بقرتان .. فتبيع واحدة وتبتاع ثورًا، من ثم ينمو القطيع فتبيعه وتتقاعد معتمدًا على الدخل

الاشتراكية : ان تكون لديك بقرتان، فتأخذ الحكومة احداهما وتعطيها لشخص آخر.

الاقطاع: أن تكون لديك بقرتان تقوم على خدمتهما، وسيدك يأخذ منك بعض اللبن.

الاشتراكية البحتة : أن تكون لديك بقرتان تأخذهما الحكومة وتضعهما في حظيرة مع ابقار الناس الاخرين، وعليك ان تعتني بكافة الابقار، مقابل ان تعطيك الحكومة ما تحتاج اليه من حليب.

الاشتراكية البيروقراطية : أن تكون لديك بقرتان تأخذهما الحكومة وتضعهما في حظيرة مع ابقار الناس الاخرين. ويعتني بالابقار مزارع الدواجن السابق الذي اخذوا منه مزرعة الدواجن الخاصة به لتقوم انت بالعناية بها. ستقوم الحكومة بتزويدك بما تحتاجه من البيض والحليب.

الشيوعية البحتة : أن تكون لديك بقرتان، يساعدك الجيران في العناية بهما، وتتقاسمون جميعا حليبهما.

الشيوعية الروسية : أن يكون لديك بقرتان عليك العناية بهما، ولكن الحكومة تأخذ الحليب.

شركة أمريكية: أن تكون لديك بقرتان .. فتبيع واحدة وترغم الأخرى على أن تعطيك لبن أربع بقرات ثم تستأجر خبيرًا استشاريًا لفهم لماذا ماتت البقرة .

شركة فرنسية: أن تكون لديك بقرتان .. فتعلن الإضراب لأنك تطالب بثالثة.

شركة يابانية: أن تكون لديك بقرتان .. تعيد تصميمهما جينيًا بحيث تصيرا عشر حجم البقرة العادية ، مع مضاعفة اللبن عشرين مرة ، ثم تبتكر شخصية بقرة للرسوم المتحركة اسمها (كاوكيمون) وتسوقها في العالم كله .

شركة ألمانية: أن تكون لديك بقرتان .. تعيد تصميمهما جينيًا بحيث تعيش الواحدة مائة عام وتحلب نفسها وتأكل مرة كل شهر .

شركة إيطالية: أن تكون لديك بقرتان .. لكنك لا تعرف أين هما ثم تكف عن البحث لأن ساعة الغداء حانت.

شركة سويسرية: أن تكون لديك ٥٠٠٠ بقرة .. لا تملك واحدة منها لكنك تتقاضى من الآخرين ثمن الاحتفاظ بها .

شركة صينية: أن تكون لديك بقرتان .. ولديك ٣٠٠ واحد لحلبهما .. تنشر أخبارًا عن انعدام البطالة وتقدمُ صناعة الألبان وتعتقل الصحفي الذي نشر الأرقام الحقيقية .

شركة بريطانية: أن تكون لديك بقرتان.. مجنونتان !!

الإقتصادي والبالون

في احد المعارض التجارية المحلية، استقل احدهم بالونا من باب الدعاية الاعلانية لاحدى الجهات المشاركة في المعرض، غير ان ريحا هوجاء هبت فجأة وحملت البالون الى وجهة بعيدة، حيث ظل محلقا الى ان وجد الرجل نفسه فوق منطقة ريفية وتمكن من تخفيف سرعة البالون وهبط به الى مسافة خمسة امتار عن سطح الارض، وبادر الى سؤال احد المارة:

معذرة سيدي، هل يمكنك ان تخبرني اين انا الان؟.

اجل، انت في بالون احمر اللون، وعلى ارتفاع خمسة امتار عن سطح الارض.

عندما لم يجد راكب البالون ما يفيده في اجابة الرجل قال له: لا شك انك اما اقتصادي، او مهندس او محاسب او مستشار او كاتب برامج تعليمية في شركة مايكروسوفت، او مندوب مبيعات في شركة أي بي ام.

– عجبا !! هذا صحيح، ولكن قل لي بربك كيف توصلت الى هذا الاستنتاج؟

لان اجابتك كانت صحيحة من الناحية الفنية، غير انها عديمة الفائدة من الناحية العملية، وانا ما زلت تائها لا اعرف هذا المكان الذي اتواجد فيه.

– ورد الرجل بالقول: لا بد انك تعمل في مجال الادارة، أليس كذلك؟

وقال صاحب البالون مستغربا، اجل وكيف عرفت ذلك؟

– فأجاب الرجل لانك تعرف تماما من اين اتيت، ومع ذلك فانك لا تعلم اين مكانك الان، ولا الى اين تتجه. اما الحقيقة التي لا مراء فيها، فانها تقول انك ما زلت تماما في نفس المكان الذي كنت فيه قبل ان نلتقي.

إقتصادي ومحاسب

سار اقتصادي ومحاسب في منطقة تكثر فيها البرك ويعلو فيها نقيق الضفادع. ومر بجوارهما ضفدع فقال الاقتصادي للمحاسب «ادفع لك ٢٠ الف دولار اذا اكلت هذا الضفدع».

قلّب المحاسب الامر في ذهنه بسرعة وراجع ميزانيته فوجد ان هذا العرض سيحسن وضعه المادي كثيرا. فتقبل الاقتراح وقبض المبلغ بعد ان التهم الضفدع.

وواصل الرجلان سيرهما حتى اذا ما شاهدا ضفدعا اخر، خاطب المحاسب الاقتصادي بقوله «الأن، هل تستطيع ان تاكل هذا الضفدع مقابل ان اعطيك ٢٠ الف دولار؟»

ووجد الاقتصادي ان الاقتراح يمكن ان يعيد اليه وضعه المادي المريح قبل بدء مسيرتهما، فقبل العرض واكل الضفدع، ثم حصل على المبلغ.

وبعد ذلك تساءل المحاسب بمنطق واقعي قائلا لقد تناول كل منا ضفدعا، غير ان ايا منا لم يتحسن وضعه المادي او يستفد شيئا !

ويرد عليه الاقتصادي بقوله «ما تقوله صحيح، غير انك تجاوزت حقيقة مهمة هي اننا دخلنا في صفقتين تجاريتين قوامهما ٤٠ الف دولار».



إقتصا تيرا









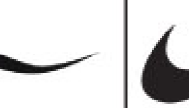
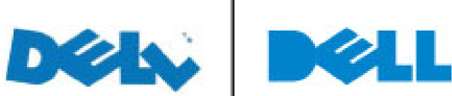


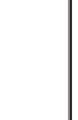








أسباب مهمة تدعوك لتصبح اقتصاديا

* يعتبر الاقتصاديون مسلحين وخطرين، وعليك ان تحذر شعارهم : «ايدينا الخفية تعمل وراء الكواليس».
* يستطيع الاقتصادي ان يقدم المشورة حسب رغبة العميل «وعند الطلب».
* الاقتصادي يتحدث عن الملايين من الدولارات دون ان يكون في جيبه دولار واحد.
*كثير من الفنانين والمشاهير درسوا الاقتصاد ومنهم ارنولد شوارزينغر، وانظر كيف تطورت اوضاعهم الاقتصادية واين اصبحوا الان.
* عندما تكون اقتصاديا عاطلا عن العمل، فانك على الاقل تعرف لماذا انت على القائمة.
*بالرغم من ان الاخلاقيات تعلم الناس ان الفضيلة تحمل المكافأة في ذاتها، فان الاقتصاد يعلم الدارسين ان المكافأة في حد ذاتها تنطوي على الفضيلة.
*الاقتصادي هو شخص متخصص ومدرب ندفع له أموالنا ليعطينا التنبؤات الخاطئة بالأحوال الاقتصادية المقبلة.
* الاقتصادي انسان محترف يستولي على نقودنا لقاء استخدامه الكمبيوتر ويعطينا بالمقابل تقديرات بعيدة عن الصحة.
*ما دام الكلام مجاناً، فإن الاقتصادي يؤمن دائماً بأن يكون العرض أعلى من الطلب، أي أنه يتحدث أكثر مما يطلب منه.
*تقول أحد القوانين الاقتصادية «ان الشيء الوحيد الذي يشكل خطراً أكبر من الاقتصادي المحترف، هو الاقتصادي الهاوي».
*الاقتصادي والكمبيوتر يشتركان في شيء واحد هو ان كلاً منهما بحاجة الى تقنية بالمعلومات قبل ان يعطينا ما لديه.

فلسفة المماطلة في أداء العمل

*انا اعتقد انه اذا ما كان هناك شي يستحق القيام به، فانه ربما تم القيام به من قبل ولا داعي للانزعاج بشأنه.
*انني لن اتحرك بسرعة على الاطلاق، الا اذا كان ذلك من اجل تجنب القيام بالمزيد من العمل، او اختلاق الاعذار لعدم ادائه.
* لن انظر في مسألة القيام بأي عمل بسرعة دون ان انظر الى الاعتبارات المتعلقة به مدى الحياة.
* ساؤدي الاعمال المنوطة بي في الوقت المحدد، وذلك بالقدر المعادل للاذى الجسماني الذي قد اتعرض له لو لم اقم بهذه الاعمال.
*انني شديد الايمان بان الغد يحمل الكثير من الاحتمالات لظهور تكنولوجيات جديدة، واختراعات حديثة، وهو ما يعطيني فرصة التملص من القيام بالالتزامات المترتبة علي في الوقت الحاضر.
*انني اؤمن حقا بان المواعيد النهائية المحددة للقيام بالاعمال معقولة بصرف النظر عن الوقت الممنوح لانهائها.
* لن انسى ابدا ان احتمالية حدوث معجزة، ولو كانت صغيرة جدا، لن تصل الى الصفر.
* اعتقد دائما بالحكمة القائلة بانني اذا لم انجح هذه السنة، فان هناك دائما سنة اخرى.
*ساقرر دائما عدم اتخاذ أي قرار، الا اذا كان القرار يتعلق بتغيير رأيي وصرف النظر عن القيام بعمل كنت قررت القيام به من قبل.
*شعاري في اداء العمل دائما هو ان ابدأ، ابادر، واتخذ الخطوة الاولى، ثم اكتب الكلمة الاولى، ثم اتوقف للمداورة والالتفاف على الموضوع.
*اعرف دورة العمل ولكن ليست على صورة: خطط ثم ابدأ ثم انجز العمل، ولكن على صورة انتظر ثم خطط ثم خطط ثم ماطل في الانجاز.
* لا اقوم بأي عمل دون ان اماطل فيه الى الغد، وفي الغد انتظر الى الغد الذي يليه.
* لا يمكن ان اقوم بالعمل الذي استطيع ان انسى انه مطلوب مني اداؤه.

خواطر في زمن الأزمة

بقلم: أبو زين - الناصرة

ويبقى الأمل
حتى «المصاصة».. صيني !!

حياتنا أصبحت صيني X صيني .. السيارة .. التفاحة .. الثوم .. القداحة .. الكبريت .. المصاصة .. الفانوس ينطق بابا ماما ويغنى بالعربي .. السجادة .. الجلباب .. والى أبعد ما يصل إليه خيالك ، كله صيني !

ونتساءل دائما أين العرب والمسلمون من كل ما يدور حولهم في العالم من اختراعات وابتكارات وأبحاث ، هل أخذنا دور المستهلك في عالم الإنتاج ، أو دور اللاعب الاحتياطي المصاب في مباراة كرة القدم ، فوجوده أو عدمه لا يقدم ولا يؤخر بالنسبة لمسار المباراة . كما هو وجود الكثير من الناس في هذا الوجود ولربما وجود بعضهم قد يؤدي للعودة إلى الوراء بدل التقدم أو حتى «مكانك سر» .

فهل عجزت بطون العربيات الحرائر أن تنجب أي عالم أو باحث أو مفكر أو مبتكر يقوم على إنتاج أي منتج ولو حتى مصاصة !

بين الجودة وانخفاض السعر

دائما ما تجد المستهلك حائرا بين منتجين اثنين ، احد هذين المنتجين غالبا ما يكون صينيا والآخر «ماركة» عالمية مشهورة ، وغالبا ما تكون الحيرة بين اقتناء منتج ذي جودة عالية وبسعر مرتفع ، أو منتج آخر ذي جودة اقل من الوسط إن لم تكن رديئة وبسعر منخفض جدا ، يصل في بعض الاحيان إلى اقل من النصف .

وللإجابة على السؤال المطروح أيهما أفضل: شراء المنتج الأفضل بالسعر الأعلى أم شراء المنتج الأقل جودة بالسعر الأقل ؟ ، على المستهلك أن يضع نصب عينيه عدة أمور ، مثل ما هي المدة التي سنستعمل فيها الجهاز أو المنتج ، مدة الكفالة ، الأمان وغيرها ، ورأيي المتواضع في الأمر هو دائما الغالي سعره فيه ، ودائما ما أفضل شراء المنتج الأفضل حتى ولو كان سعره أعلى ، والسبب في ذلك انه إذا اشتريت على سبيل المثال لا الحصر جهاز تلفاز يابانيا مثلا فانه بشكل عام قد يخدمك مدة طويلة قد تتعدى في بعض الأحيان العشرين عاما وأكثر بينما التلفاز الصيني فان عمره الافتراضي لا يتعدى في الغالب الثلاث سنوات ، وبهذا ستدفع مقابل الجهاز الرديء أضعاف ثمن الجهاز الأفضل ، وبما أن الدفع بالتقسيط المريح ، في ظل الأزمة خصوصا ، فالفرق في الأقساط سيكون قليلا ولهذا انصح بالبحث دائما عن الأفضل وليس الأرخص .

البنك والمينوس

لم أجد في حياتي أحدا يحب المدين قدر حب البنك لزبائنه المدينين ، عندما كان حسابي الجاري جاريا على العادة ، حسابا فعالا ، كانت أوراق البنك تنهال علي مثل زخ المطر ، وفي كل يوم اتصال من احد العاملين في البنك ، للاطمئنان على صحتي أولا ، ولزيادة **מסגרת אשראי** ولسد المينوس في الحساب ثانيا ، يعني خذ دينا لتسد به دينا آخر ولمن ؟ ، لنفس المؤسسة التي أنت مدين لها ،يعني بالعربي خذ مني شيكل وسد فيه الشيكل اللي عليك لإلي ، أي منطق هذا لم افهم حتى الآن .

بعد عدة سنوات ، منّ الله علي وفطمت من المينوس ، ولكني لم افعّل الحساب وإنما أبقيته حسابا جاريا ولكن على غير العادة ، فما عادت تصلني من البنك أوراق ، ومن ثم تم تجميد حسابي ، وبعد ذلك تم استدعائي للبنك لتغيير إمضائي ، ومن ثم رفض البنك أن اسحب من الحساب بعض النقود لان الحساب فيه «مشاكل» ، وبعدها استدعيت أنا وزوجتي لتغيير «الامضايات» وهكذا ، مسلسل متواصل من المعاناة الدائمة بين التجميد والتبريد والتحديد ، ولماذا كل هذا لان حسابي في البنك ليس بالمينوس .. عالم مقلوب أليس كذلك ، لما كنت مدينا ، كنت محبوبا ، ولما صرت «دائنا» ابغضوني ..
وجاءت الأزمة المالية ..
وانقلبت الموازين ، فعاد الحب والاحترام والمودة ، ولربما كان هذا الانقلاب هو العودة للطريق الصحيح والفهم الصحيح.. لربما !
فيا هلا ومية غلا بالأزمة المالية !

الله يرحم ايام ستي

قبل ان تذهبي للسوق .. اقرئي هذه المعلومات فلربما تقررين عدم الذهاب بالمرة

* للتخلص من المأكولات المحروقة في أي وعاء، ضعي كم نقطة من صابون الجلي مع بعض الماء ليغطي قعر الوعاء، واغليه على النار.

* لا ترمي العصير المتبقي في البراد، بل ضعيه في قالب الثلج ليجمد كمكعبات سيكون رائعاً بأي لون داخل أي كوب عصير آخر.

* لتنظيف المرآة، استخدمي معطر الجو، رشي ونظفي وستحصلين على نتيجة جميلة ورائحة معطرة طوال النهار.

* رشي قطع من القطن المدور برائحة مفضلة لديك، ثم اتركيها تجف، ثم ضعيها في خزانة البياضات (الشراشف) في الزوايا لرائحة منعشة دائما.

* للتخلص من النمل: ضعي قشر الخيار في المكان الذي يخرج منه النمل .

* لجعل المرايا تلمع: امسحيها بالسبيرتو.

* ولنزع العلكة عن الملابس : ضعي الثياب في مجمد الثلاجة لمدة ساعة .

* لتبييض الملابس: ضعيها في ماء مغلي مضافاً إليها شريحة ليمون لمدة عشر دقائق ، ثم اغسليها.

* الشموع ستستمر مشتعلة مدة أطول إن وضعت في الفريزر على الأقل ثلاث ساعات قبل الإشعال.

لإزالة الحبر عن الملابس: ضعي كمية من معجون الأسنان على بقعة الحبر، واتركيه حتى يجف تماماً ، ثم اغسليه كالمعتاد.

* لإبعاد البعوض خاصة في الليل ، ضعي بضع أوراق نعناع طازج قريباً من الوسادة وفي أنحاء الغرفة.

* وأخيراً للتخلص من الفئران : رشي الفلفل الأسود في الأماكن المحتمل وجود الفئران فيها ، عندها تجد الفئران تخرج هاربة بسرعة .

تعريف بجمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي

EAMAAR ASSOCIATION FOR ECONOMIC DEVELOPMENT

جمعيتنا:

جمعية غير حكومية ، مسجلة لغير اهداف الربح . تقوم الجمعية على نشر الوعي الاقتصادي بين ابناء المجتمع العربي في الداخل الفلسطيني من خلال برامج وانشطة متنوعة، منطلقة من اهمية التنمية والتطوير الاقتصادي للنهوض بهذا المجتمع المستضعف الذي يعاني من سياسات حكومية ظالمة.

نظرا للظروف الاقتصادية الصعبة والمعقدة التي يعيشها المجتمع في الداخل الفلسطيني، ونظرا لقلة الهيئات والاجسام التي تهتم بالجانب الاقتصادي، ارتأت جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي ان تعنى بجميع المركبات الاقتصادية للمجتمع، منتجين ومستهلكين وعمال ومبادرين ورجال اعمال ومستثمرين، وبالمستويين الجزئي – الوحدة الاقتصادية الواحدة – ، والكلي – على صعيد المجتمع الفلسطيني في الداخل –.

رسالتنا :

نعتقد في جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي، ان للتنمية الاقتصادية دوراً كبيراً في سبيل تحقيق التنمية الشاملة وفي سبيل تمكين الانسان من انجاز مشروعه الاكبر ، إعمار الارض . كما ونعتقد انه، والى جانب التنمية الاقتصادية، لا بد من دور اساسي للايمان والقيم والاخلاق.

نشاطات وبرامج الجمعية :

١ . دعم وتشجيع الاستثمار والمبادرات

* اقامة منتدى يجمع رجال الاعمال العرب.
* اقامة دورات، محاضرات، ايام دراسية، توزيع مواد ونشرات .
* نشر وعي وثقافة اقتصادية تشجع على المبادرات والشراكات والتصنيع والانتاج.
* تنظيم بعثات للقاء / استقبال رجال اعمال من العالم.
* مشاركة بمعارض ومؤتمرات دولية .
* تشجيع المنتج العربي – اقامة معارض منتوجات، علامة تجارية.
* تقديم خدمات استشارية ومرافقة مهنية للمبادرات الاقتصادية والمشروعات الصغيرة .
* اقامة صندوق لدعم المشروعات الصغيرة وربط اصحاب المشروعات بصناديق معتمدة.

٢. الابحاث والاعلام.

اقامة مركز للابحاث الاقتصادية للمجتمع الفلسطيني في الداخل .

توجيه الطلاب لمجالات تعليمية تخدم تنمية وتطوير اقتصاد المجتمع.

اقامة صندوق منح للابحاث وللدراسات العليا المختارة.

اصدار مجلة اقتصادية دورية، نشر مواد ومقالات في الصحف والانترنت.

اصدار تقرير سنوي عن الوضع الاقتصادي للمجتمع الفلسطيني في الداخل.

٣. ترشيد الاستهلاك وحماية حقوق المستهلك

* ترشيد الاستهلاك في المجتمع (اقامة ورشات عمل وحملات توعية وتوزيع نشرات...).
* حماية حقوق المستهلك العربي والحفاظ على ميزته الدينية والثقافية .

المشاركة بمؤتمرات ومعارض دولية



شاركت جمعية إعمار للتنمية والتطوير الإقتصادي في فعاليات مؤتمر الأعمال الدولي ومعرض الموصياد الثاني عشر، والذي اقيم في مدينة اسطنبول في تركيا في شهر تشرين اول اكتوبر الماضي، حيث شكلت الجمعية وفدا ضم مجموعة من رجال الأعمال من مناطق المثلث والجليل.

مشروع ترشيد الاستهلاك



مشروع ترشيد الاستهلاك الذي قامت به جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي بالتعاون مع جمعية سند للأمومة والطفولة والذي استمر على مدار شهر آذار ٢٠٠٩ في كافة مناطق الداخل الفلسطيني هو مشروع ينفذ لأول مرة في المجتمع العربي وقد أقيم في فترة تعاني فيها البلاد عامة والمجتمع العربي خاصة من أزمة اقتصادية صعبة جعلت من ترشيد الاستهلاك وإعادة النظر في المصروفات والنفقات ضرورة وواجبا. فقد شاركت قرابة ٣،٠٠٠ امرأة في ورشات الإدارة السليمة لميزانية المنزل تحت عنوان «نحو حياة سعيدة خالية من الديون».

آليات عملية لمواجهة الأزمة المالية



اليات عملية لمواجهة الازمة المالية هو عنوان المؤتمر الإقتصادي العربي الذي نظمته جمعية إعمار للتنمية والتطوير الإقتصادي بالتعاون مع بلدية أم الفحم بتاريخ ٢٨ / ٢ / ٢٠٠٩ في مركز العلوم والفنون في مدينة أم الفحم. شارك في المؤتمر المئات من رجال الأعمال وأصحاب المصالح والمحاسبين والإقتصاديين بالإضافة إلى جمهور من المهتمّين بالأوضاع الإقتصادية. المؤتمر قدّم آليات ونصائح عملية لمواجهة الأزمة المالية.

محاضرات حول الأزمة المالية العالمية

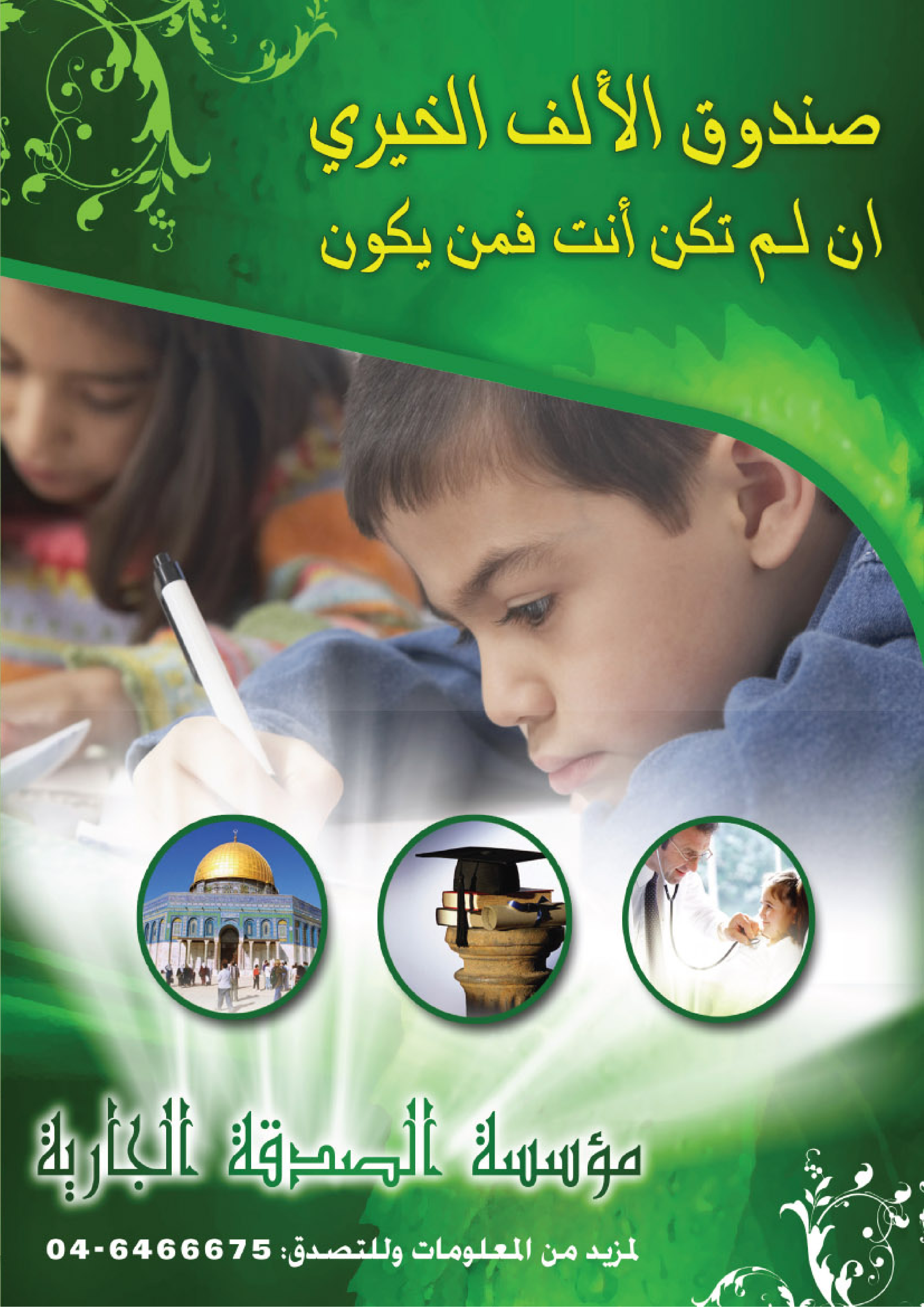




شاركت ونظمت جمعية إعمار للتنمية والتطوير الإقتصادي بالعديد من المحاضرات حول مواضيع اقتصادية مختلفة خصوصا حول موضوع الأزمة المالية العالمية، وكانت ابرز هذه المحاضرات في معهد التخنيون وجامعة تل ابيب وكلية الدعوة والعلوم الاسلامية في ام الفحم وفي المركز الثقافي في كفركنا.

نشر الوعي الإقتصادي العام

أصدرت وعممت جمعية إعمار سلسلة من المقالات التي تهدف الى تعزيز الوعي الاقتصادي في المجتمع نشرت في العديد من الصحف والمجلات ومواقع الانترنت : سلسلة مقالات في ترشيد اقتصاد الأسرة، سلسلة مقالات حول حقوق العامل الأجير، سلسلة مقالات بعنوان أموالك في خطر، سلسلة مقالات حول التحقيق الجنائي لأصحاب المصالح التجارية، سلسلة مقالات حول الأزمة المالية .


صندوق الألف الخيري
ان لم تكن أنت فمن يكون
مؤسسة الصدقة الجارية
لمزيد من المعلومات وللتصدق: 04-6466675